

**Lennin Lautaro Valencia Salgado**

**Modelo de Gestión para la aplicación del Factoring como herramienta de apoyo financiero, dirigido a las pequeñas y medianas empresas en el Distrito Metropolitano de Quito**

Plan de Trabajo de Conclusión de Curso  
presentado como requisito parcial para lo  
obtención del grado de Ingeniería Comercial,  
de la Facultad de Negocios y Economía  
especialización mayor Finanzas,  
especialización menor Marketing y Ventas

**UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO**

Quito, octubre 2014

VALENCIA, Lennin , Modelo de gestión para la aplicación del factoring como herramienta de apoyo financiero, dirigido a las pequeñas y medianas empresas en el distrito Metropolitano de Quito. Quito: UPACÍFICO, 2014, 91p. Economista Pablo Pérez Trabajo de Conclusión de Carrera - T.C.C. presentado a la Facultad de Negocios y Economía de la Universidad Del Pacífico.

Resumen: La economía de los países como el Ecuador se basa en el aporte de las pequeñas y medianas empresas, siendo estas fruto de la evolución de estructuras empresariales de reducido tamaño, lo cual las hace herederas de muchas falencias, pues en su mayoría son administradas por personas de formación profesional alejada a la administración financiera, por lo que enfrentan problemas financieros que en la mayoría de los casos no les permiten crecer o enfrentar la dinámica empresarial altamente competitiva.

En tal circunstancia la presente investigación permitió analizar a las Pymes del Distrito Metropolitano de Quito y su relación con una herramienta financiera versátil, de fácil aplicación como es el Factoring, pudiéndose conocer la falta de conocimiento de los administradores en la aplicabilidad efectiva de la misma.

Se ha obtenido como propuesta ante la problemática un estudio analítico que permita a los propietarios de las Pymes, conocer los pro y los contra de utilizar una herramienta financiera como el Factoring para obtener liquidez de manera inmediata y aprovechar el costo de oportunidad, poniendo a la disposición de la empresa de Factoraje sus cuentas por cobrar a corto y mediano plazo, así como también a las Instituciones Financieras que ofertan este servicio.

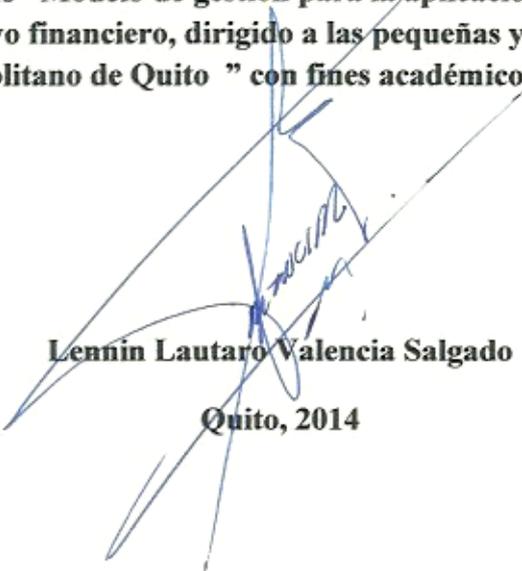
Palabras claves: Factoring, Pymes, Factor, Deudor.

## **DECLARACIÓN DE AUTORÍA**

**Yo, Lennin Lautaro Valencia Salgado declaro ser el autor exclusivo del presente trabajo de conclusión de carrera.**

**Todos los efectos académicos y legales que se desprendieren de la misma son de mi responsabilidad.**

**Por medio del presente documento cedo mis derechos de autor a la Universidad Del Pacífico para que pueda hacer uso del texto completo del trabajo de conclusión de carrera a título “Modelo de gestión para la aplicación del factoring como herramienta de apoyo financiero, dirigido a las pequeñas y medianas empresas en el Distrito Metropolitano de Quito ” con fines académicos y/o de investigación.**



**Lennin Lautaro Valencia Salgado**

**Quito, 2014**

## CERTIFICACIÓN

**Yo, Pablo Pérez docente de la Facultad de Negocios y Economía de la Universidad Del Pacífico, como Director del presente trabajo de conclusión de carrera , “Modelo de Gestión para la aplicación del Factoring como herramienta de apoyo financiero, dirigido a las pequeñas y medianas empresas en el Distrito Metropolitano de Quito”, certifico que el señor Lennin Lautaro Valencia Salgado, egresado de ésta institución, es autor exclusivo del presente trabajo, el mismo que es auténtico, original e inédito.**

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Pablo Pérez', with a large, stylized flourish at the end.

**Economista Pablo Pérez**

**Quito, 2014**

## DOCUMENTO DE CONFIDENCIALIDAD

Al presentar este Trabajo de Conclusión de Carrera como uno de los requisitos previos para la obtención del grado de Ingeniería Comercial de la Universidad Del Pacífico, hago entrega del documento en ciernes, a la Biblioteca de la Universidad para que haga de este trabajo investigativo un documento disponible para su lectura.

El estudiante ha certificado estar de acuerdo en que se realice cualquier consulta de este Trabajo de Conclusión de Carrera dentro de las Regulaciones de la Universidad, según como lo dictamina la L.O.E.S. 2010 en su Art. 144.

Conforme a lo expresado, adjunto a la presente, se servirá encontrar cuatro copias digitales de este Trabajo de Conclusión de Carrera para que ingresen a custodia de la Universidad Del Pacífico, los mismos que podrán ser utilizados para fines académicos y de investigación.

Para constancia de esta declaración, suscribe



Ing. Gastón Sandoval Guerrero  
Vice -Decano Facultad de Negocios y Economía  
Universidad Del Pacífico

Fecha:	Quito, 3 de Octubre de 2014
Título de Tesis:	“Modelo de Gestión para la aplicación del Factoring como herramienta de apoyo financiero, dirigido a las pequeñas y medianas empresas en el Distrito Metropolitano de Quito.”
Autor:	Lennin Lautaro Valencia Salgado
Tutor:	Economista Pablo Pérez
Miembros del Tribunal:	Ingeniero Gastón Sandoval Doctor Javier Acuña Doctor Alfredo Vergara
Fecha de sustentación y/o fecha calificación:	Octubre 2014

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

ÍNDICE DE CONTENIDOS .....	6
ÍNDICE DE TABLAS .....	10
ÍNDICE DE GRÁFICO .....	11
RESUMEN EJECUTIVO .....	12
ABSTRACT .....	13
CAPÍTULO I.....	14
ASPECTOS METODOLÓGICOS .....	14
I.A.1. Introducción .....	14
I.A.2. Problema de Investigación .....	15
I.A.3. Objetivos .....	17
I.A.3.a. Objetivo General .....	17
I.A.3.b. Objetivo Específicos .....	17
I.A.4. Justificación .....	17
I.A.4.a. Oportunidad del Proyecto.....	19
I.A.4.b. Viabilidad del Proyecto.....	19
I.A.4.c. Importancia del Proyecto .....	20
I.A.5. Hipótesis.....	21
I.A.6. Metodología .....	21
I.A.6.a. (1) Métodos .....	21
I.A.6.a. (2) Tipos de Estudio .....	22
I.A.6.a. (3) Fuentes de Información .....	22
CAPÍTULO II .....	24
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA DE LA PROPUESTA .....	24
II.A.1. Factoring: generalidades.....	24
II.A.1.a. Definición .....	25
II.A.1.b. Actores del Factoring.....	27
II.A.1.c. Instrumentos del Factoring .....	28

II.A.1.d. Proceso del Factoring .....	31
II.A.2. Contrato de Factoring .....	34
II.A.2.a. Definición: .....	34
II.A.2.b. Características del contrato de Factoring.....	34
II.A.2.c. Clasificación del Factoring .....	35
II.A.4. Ventajas y desventajas del Factoring.....	37
II.A.4.a. Ventajas.....	37
II.A.4.b. Desventajas .....	38
II.A.6. Marco Legal del Factoring.....	38
II.B.1. Pymes .....	40
II.B.1.a. Conceptualización .....	42
II.B.1.b. Ventajas y Desventajas de las Pymes .....	43
II.B.2. Las Pymes en el Ecuador .....	44
II.B.2.a. Generalidades .....	44
II.B.2.b. Marco Legal de regulación de operaciones para Pymes .....	46
II.B.3. Principales obstáculos de las Pymes para obtener liquidez .....	46
II.C. Administración de cuentas por cobrar .....	47
CAPÍTULO III .....	49
INVESTIGACIÓN DE CAMPO .....	49
III.A.1. Objetivos de investigación .....	49
III.A.2. Universo y Muestra de investigación .....	49
III.A.2.a. Determinación del Universo de Investigación.....	49
III.A.2.b. Tipo de muestreo .....	51
III.A.2.c. Estratificación de la muestra.....	52
III.A.3. Técnica e instrumentos de investigación.....	53
III.A.4. Análisis e interpretación de datos.....	53
CAPÍTULO IV .....	69
PROPUESTA.....	69

IV.A.1. Nombre de la Propuesta .....	69
IV.A.1.a. Objetivo de la Propuesta.....	69
IV.A.1.b. Estructura de la Propuesta .....	69
IV.A.1.c. Descripción de la Propuesta .....	71
IV.1.c. (1) Módulo Informativo .....	71
¿Conoce Usted qué es el Factoring? .....	71
¿Cómo aporta el Factoring al desarrollo de su empresa?.....	71
¿Sabe quiénes intervienen en una operación de Factoring?.....	72
¿Tiene conocimiento sobre los tipos de Factoring que usted puede encontrar en el Mercado? .....	73
¿Conoce que instituciones le prestan éste servicio?.....	75
¿Qué tipo de servicios brindan las empresas de Factoring a las Pymes?.....	76
¿Cómo una Pyme puede establecer una relación comercial con una empresa de Factoring?.....	76
IV.1.c. (2) Módulo Operativo.....	77
Guía para perfeccionar facturas.....	77
Requisitos para acceder al Factoring.....	77
Documentos previos al desembolso .....	78
Procesos que el empresario debe seguir para acceder al Factoring.....	78
IV.1.c. (3) Módulo Financiero .....	81
Costo del Factoring .....	81
Costo de Oportunidad.....	81
Factoring vs Financiamiento Tradicional.....	82
CAPÍTULO V .....	86
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	86
V.A.1. Conclusiones.....	86
V.A.1.a. Conclusiones de la Fundamentación Teórica .....	86
V.A.1.b. Conclusiones de la Investigación .....	86
V.A.1.b. Conclusiones de la propuesta .....	88

V.1.b. Recomendaciones.....	89
BIBLIOGRAFÍA.....	91
WEBGRAFIA .....	92

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1:</b> Modalidades de Contratos de Factoring	36
<b>Tabla 2:</b> Número de MIPYMES en Ecuador	41
<b>Tabla 3:</b> Ventajas y Desventajas de las Pymes	43
<b>Tabla 4:</b> Universo en estudio	50
<b>Tabla 5 :</b> Estratificación de la muestra	52
<b>Tabla 6 :</b> Lista de requisitos para acceder al Factoring	78
<b>Tabla 7:</b> Costos del Factoring	81
<b>Tabla 8:</b> Condiciones Operación Banco	83
<b>Tabla 9:</b> Condiciones Operación de Factoring	83
<b>Tabla 10:</b> Cálculo de la Operación Factoring	84
<b>Tabla 11:</b> Cálculo Total del Servicio	85

## ÍNDICE DE GRÁFICO

<b>Gráfico N° 1:</b> Actores del Factoring	27
<b>Gráfico N° 2:</b> Formato de factura autorizada por el SRI	30
<b>Gráfico N° 3:</b> Procedimiento del Factoring	31
<b>Gráfico N° 4:</b> Flujo de Factoring	33
<b>Gráfico No. 5:</b> Número de MIPYMES en Ecuador (2012)	41
<b>Gráfico No. 6:</b> Ingresos Operacionales de las Pymes según sector	46
<b>Gráfico N° 7:</b> Universo en estudio	50
<b>Gráfico N° 8:</b> Muestra estratificada	52
<b>Gráfico N° 9:</b> Estructura del Modelo de Factoring	69
<b>Gráfico N° 10:</b> Actores del Factoring	72
<b>Gráfico N° 11:</b> Flujo de Factoring	80

## RESUMEN EJECUTIVO

La economía de los países como el Ecuador se basa en el aporte de las pequeñas y medianas empresas, siendo estas fruto de la evolución de estructuras empresariales de reducido tamaño, lo cual las hace herederas de muchas falencias, pues en su mayoría son administradas por personas de formación profesional alejada a la administración financiera, por lo que enfrentan problemas financieros que en la mayoría de los casos no les permiten crecer o enfrentar la dinámica empresarial altamente competitiva.

En tal circunstancia la presente investigación permitió analizar a las Pymes del Distrito Metropolitano de Quito y su relación con una herramienta financiera versátil, de fácil aplicación como es el Factoring, pudiéndose conocer la falta de conocimiento de los administradores en la aplicabilidad efectiva de la misma.

Se ha obtenido como propuesta ante la problemática un instructivo que le permita a los propietarios de las Pymes, conocer los pro y los contra de utilizar el Factoring para obtener liquidez de manera inmediata, poniendo a la disposición de la empresa de Factoraje sus cuentas por cobrar a corto plazo, así como las instituciones tanto financieras como privadas que le pueden vender dicho servicio.

**Palabras claves:** Factoring, Pymes, Factor, Deudor.

## **ABSTRACT**

The economy of countries like Ecuador is based on the contribution of small and medium enterprises, these being the result of the evolution of corporate structures of small size, which makes them heirs of many shortcomings, since most are run by people remote training on financial management, so facing financial problems in most cases do not allow them to grow or face the highly competitive business dynamics.

In such circumstances the present investigation allowed SMEs to analyze the Metropolitan District of Quito and its relationship with a versatile financial tool, easy application such as Factoring, being able to see the lack of knowledge of managers in the effective application of it.

Was obtained as a proposal to the problems instructive that allows owners of SMEs, know the pros and cons of using factoring to raise cash immediately, making available Company Factoring your receivables short term as well as both private financial institutions that can sell that service.

**Keywords:** Factoring, SMEs, Factor, Debtor.

# CAPÍTULO I

## ASPECTOS METODOLÓGICOS

### I.A.1. Introducción

La dinámica empresarial en el país, ha permitido el desarrollo de pequeñas y medianas empresas (PYMES) las cuales se han convertido en el eje de desarrollo económico, pues son fuentes generadoras de empleo, y sobre todo de actividades comerciales de todo tipo de productos y/o servicios. Al ser organizaciones de menor tamaño han tenido que enfrentar dificultades como: deficiencias en su capacidad de ahorro, la escasa probabilidad de tener acceso a medio de financiamiento crediticios en la banca tradicional por las exigencias y garantías que esta estipula, o porque no son sujetos de crédito; ante esta dificultad, el presente trabajo de investigación tiene como finalidad determinar si las Pymes acceden al Factoring como herramienta financiera, que les permite adquirir liquidez inmediata, para cubrir sus necesidades mediante la anticipación de las cuentas por cobrar de la empresa cliente, conocido financieramente con el nombre de contrato de Factoring.

La investigación realizada consta de cinco capítulos entre los cuales se aborda en primera instancia de manera puntual y secuencial el objeto de estudio, que en este caso son la Pymes y su forma de acceder de manera inmediata a recursos monetarios que les permitan cubrir sus necesidades y operar sin afectar su estabilidad económica, para ello se aborda el tema del Factoring como herramienta financiera, definición, clasificación, marco jurídico, ventajas y desventajas, relación del como medio de financiamiento para las Pymes.

Seguido de una indagación de campo que permita conocer y analizar la realidad de las Pymes del Distrito Metropolitano de Quito, en relación a los medios financieros para la obtención de recursos monetarios y mantener liquidez en el mercado. Y finalmente se analiza al Factoring como herramienta financiera viable para que las empresas pequeñas y medianas puedan acceder a recursos económicos, sin afectar su estabilidad económica.

### **I.A.2. Problema de Investigación**

Según datos proporcionado por el INEC (2011), la estructura empresarial en el país y de manera específica en el Distrito Metropolitano de Quito, ha dejado en evidencia el crecimiento de las Pymes, de manera que alrededor de 99 de cada 100 empresas se encuentran dentro de la categoría de MIPYME.

El artículo publicado por la Revista EKOS, noviembre del 2012 *Las Pymes, un segmento estratégico para Ecuador*, manifiesta:

...en la actualidad, en Ecuador, el 70% de todas las empresas registradas en la Superintendencia de Compañías son Pymes. Estas compañías aportan más del 25% del PIB no petrolero del país y su generación de mano de obra bordea el 70% de toda la PEA. Sus ingresos a 2011 fueron de USD 23000 millones y su **contribución al impuesto** a la renta superó los USD 270 millones. (pág.16)

Los datos mencionado corroboran lo citado por Villareal (2001) en su obra *La competitividad del Sistema Financiero y la Pequeña y Mediana Empresa* al “reconocer que las micro, pequeñas y medianas empresas son un componente fundamental para el crecimiento económico, la creación de empleos y la reducción de pobreza” (pág.26), es así que siendo las Pymes la esencia de la economía, se las debe considerar como núcleo de la economía de un país.

Actualmente, es común que las empresas de todos los tamaños y de manera específica las pequeñas y medianas tengan que enfrentar problemas de liquidez, por la disminución de activos circulantes originados por las cuentas por cobrar, la disminución de inventarios generadas por las ventas y falta de liquidez para nuevas adquisiciones o el aumento de endeudamiento a corto plazo, en donde los pasivos de corto plazo pueden estar financiados por activos inmuebles, cualquiera de las anteriores constituyen una amenaza para lograr equilibrio financiero, lo que genera la necesidad de buscar instrumentos que ayuden a manejar las finanzas de mejor manera.

Para ello, en el campo de las Finanzas los empresarios deben tomar decisiones que involucren el crecimiento de sus empresas, por ende son dos las de mayor importancia, las inversiones y el financiamiento en el corto plazo, de allí que los administradores de las pequeñas y medianas empresas no son la excepción, pues este tipo de empresas al contar con estructuras organizacionales de menor tamaño, tiene muchas ventajas en relación a las grandes empresas, una de ellas es el trato cercano con sus clientes, esto les da la oportunidad de manejar sus cuentas por cobrar a corto plazo bajo el concepto de conocimiento de sus clientes como garantía de recuperación de cartera. Sin embargo, manifiestan varias dificultades siendo estas generadas por los conflictos de acceder a un crédito en la banca debido a las garantías y exigencias que las entidades financieras establecen, así como el desconocimiento de herramientas financieras que les permitan acceder a recursos monetarios de manera inmediata.

La problemática identificada genera mayores impactos pues la insuficiencia de liquidez en las Pymes no les permiten crecer en el mercado y pero aun, acceder a invertir o emprender procesos de comercialización, entre otros, esto hace necesario que este tipo

de empresas se involucren en la aplicabilidad de herramientas financieras que les permitan adquirir liquidez en corto plazo y que a su vez adquieran mayor solvencia económica.

Una vez identificado el problema de falta de liquidez a corto plazo que enfrentan las Pymes, y al existir en el mercado varias alternativas de financiamiento tales como los créditos bancarios, surge el interrogante sobre *¿si el Factoring será la alternativa más idónea para que una Pyme solucione sus problemas de liquidez, mediante la obtención de efectivo de manera inmediata al comprometer su cartera de clientes a corto plazo?*

### **I.A.3. Objetivos**

#### **I.A.3.a. Objetivo General**

Determinar si el Factoring es una herramienta financiera idónea para que las Pymes obtengan liquidez inmediata a corto plazo, para el fortalecimiento de su operatividad y aprovechar las oportunidades de negocio.

#### **I.A.3.b. Objetivo Específicos**

- Definir los aspectos teórico - legales de la industria del Factoring.
- Analizar la industria del Factoring en la Pymes del Distrito Metropolitano de Quito.
- Diseñar un instructivo que permita a los pequeños y medianos empresarios conocer la utilidad y ventajas del Factoring como herramienta financiera, para obtener liquidez inmediata.

### **I.A.4. Justificación**

La dinámica empresarial en la actualidad ha obligado a que las pequeñas y medianas empresas tengan que afrontar iniciativas empresariales como son expansión de

negocios, lanzamiento de nuevos productos, posicionamiento de marca, inversiones en maquinaria, equipos, tecnologías, entre otros, con la finalidad de mantenerse en el mercado debido a la alta competitividad originada por el crecimiento empresarial y la apertura de las fronteras que han dado origen a nuevos productos y a menor costo.

Estas decisiones empresariales se llevan a cabo mediante la inversión de efectivo en la mayoría de los casos de manera inmediata, y por lo general el pequeño y mediano empresario se ve obligado a recurrir a acciones crediticias que a más de ser engorrosas en cuanto a procesos y tiempo, resulta en muchos casos desgastante, pues no logran cubrir sus requerimientos tanto en tiempo como en cantidad de recurso económico solicitado. Esto se constituye en una amenaza para el equilibrio financiero, lo cual genera la necesidad de buscar instrumentos que ayuden a conservar las finanzas de las empresas en buen estado.

Una solución efectiva es el **Factoring Empresarial**, pues ésta es una herramienta financiera que le permite al empresario que requiere liquidez inmediata, el negociar sus documentos comerciales, bajo el concepto de anticipación de sus cuentas por cobrar, a cambio de una tasa provechosa por la cesión y la actividad de cobranza de sus facturas.

La propuesta planteada tiene un fuerte sustento teórico, siendo considerada como una herramienta de negociación financiera que al ser aplicada operativamente por los empresarios se convierte en un instrumento de apoyo empresarial para mantener constante liquidez.

#### **I.A.4.a. Oportunidad del Proyecto**

El crecimiento empresarial en el Distrito Metropolitano de Quito, en los últimos años ha sido vertiginoso, muchas empresas jóvenes por lo general están en manos de profesionales de áreas no afines a las finanzas, por tanto presentan dificultades en el manejo de ellas, dándose una pérdida de oportunidad en la captación de recursos económicos de manera inmediata, para la operativización de sus actividades. Esto se debe al escaso conocimiento sobre herramientas financieras, así como la dinámica de negocios que demandan la exigencia de liquidez inmediata para realizar sus actividades comerciales y de servicios.

Los aspectos mencionados han dado paso a una oportunidad investigativa de la industria del Factoring en el Distrito Metropolitano de Quito, como herramienta gerencial idónea para el manejo financiero de las cuentas por cobrar y como medio inmediato para obtener liquidez. Por tanto, se plantea una solución efectiva para las Pymes que necesiten recursos monetarios de manera inmediata, mediante un modelo de empresarial específico para éste sector productivo.

#### **I.A.4.b. Viabilidad del Proyecto**

##### **I.A.4.b. (1) Viabilidad Social**

La viabilidad del presente proyecto de investigación, se la analiza desde varios puntos de vista; se podría decir que es viable socialmente pues al dotar de posibilidades de acceso a recursos monetarios inmediatos a las Pymes, estas generan mayor productividad por lo que implícitamente se crea estabilidad para sus empleados y

familias, así como la posibilidad de establecer nuevas fuentes de empleo y por ende aportar al crecimiento productivo de sus sectores de acción incrementándose el PIB.

#### **I.A.4.b. (2) Viabilidad Legal**

Otro aspecto de estudio es la viabilidad legal, es importante para ello tener en cuenta que existen empresas financieras y privadas que ofrecen servicios de Factoring empresarial, en el primer caso se fundamenta legalmente en la Ley de Régimen Monetario y Banco del Estado, principal instrumento legal de la política monetaria del país, cuya ejecución es competencia del Banco Central del Ecuador. Siendo su directriz operativa la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, esta Ley establece el marco legal del sistema financiero ecuatoriano, destacándose normas sobre la creación, organización, actividades, funcionamiento y extinción de las instituciones financieras.

#### **I.A.4.b. (3) Viabilidad Económica**

En cuanto a la viabilidad económica, es totalmente realizable pues, se procura dotar de una herramienta de costo accesible para los gerentes y/o propietarios de las Pymes, en la cual se pueda informar sobre modalidades de Factoring, procesos, marco legal y oferta de Factoring a nivel local, lo cual les facilitará acceder a este procedimiento administrativo financiero, que les permitirán tener empresas más solventes y competitivas.

#### **I.A.4.c. Importancia del Proyecto**

Realizar un estudio sobre el Factoring como herramienta financiera para mejorar las posibilidades de adquirir liquidez en las Pymes del Distrito Metropolitano de Quito, se convierte en un aporte importante para éste sector productivo, puesto que les es difícil

obtener recursos monetarios, debido a que las instituciones financieras limitan la entrega de créditos a empresas pequeñas y medianas por los riesgos operativos y crediticios que puede enfrentar la banca, ante las posibilidades de recaudar el dinero prestado.

Sin embargo, en la práctica el contrato de Factoring en el Ecuador no es muy aplicado, es por ello que el presente proyecto permitirá dotar de capacidades financieras a los gerentes de las Pymes, sobre la decisión y las formas de negociación de sus documentos negociables, y de ésta forma evitar que muchas empresas pierdan liquidez y corran el riesgo de salir del mercado.

De tal forma que la importancia del proyecto radica en generar mejores recursos en las empresas en estudio para que estas sean más productivas y por ende aporten al crecimiento del PIB a nivel local.

#### **I.A.5. Hipótesis**

El factoring como herramienta financiera es una alternativa idónea para que las Pymes puedan fondearse y aprovechen el costo de oportunidad que se presenta en su giro de negocio en el sector que operan.

#### **I.A.6. Metodología**

##### **I.A.6.a. (1) Métodos**

Una vez planteado el problema de estudio, se procedió a realizar la revisión literaria que fundamenta teóricamente el Factoring como herramienta financiera, por lo que se aplica el *método analítico*, para realizar en primera instancia el estudio de la base

conceptual que sustenta científicamente la investigación. Para el efecto se utilizó fuentes de información secundarias (libros, sección de libros, páginas web, documentos web), a partir de la cual se derivó la hipótesis con sus correspondientes variables, que fueron sometidas a comprobación mediante la contraposición con los resultados de la investigación de campo.

El método en mención se aplicó durante el planteamiento del problema en una relación causa efecto y la interpretación de datos obtenidos en el proceso investigativo, por ende la investigación del presente proyecto concluye con la aplicabilidad del **método deductivo**, pues a partir de la contraposición de datos del proceso análisis causa efecto de la problemática, la investigación teórica y la investigación de campo se obtuvo como resultado una propuesta para mejorar el nivel de conocimiento y aplicabilidad del Factoring en la Pymes del Distrito Metropolitano de Quito.

#### **I.A.6.a. (2) Tipos de Estudio**

Los tipos de estudios a utilizarse durante el desarrollo del proyecto son básicamente: estudio documental y bibliográfico aplicado durante el análisis de la información científica y técnica referente al Factoring como herramienta financiera, y su aplicación en el sector de las Pymes; se analiza además las disposiciones legales, en las cuales se aborda el marco jurídico normativo de la temática en estudio. Posterior a ello, se aplica un estudio de carácter descriptivo, enfocada a analizar las características de las Pymes, esto permite establecer la determinación del problema identificado.

#### **I.A.6.a. (3) Fuentes de Información**

Las fuentes de información utilizadas para fundamentar el desarrollo de la presente investigación surgen de:

- **Fuente Primaria:** La cual se nutre de los datos e información obtenida en la investigación de campo, para el efecto se ha aplicado
- mismos que surgen de un proceso de levantamiento de datos mediante la aplicación de los instrumentos de investigación.
- **Fuente Secundaria:** Es aquella que obtiene información del estudio documental y bibliográfico, referente al Factoring empresarial, Pymes y administración de cuentas por cobrar, tanto desde el punto de vista, científico – técnico, como del punto de vista legal y normativo.

## CAPÍTULO II

### FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA DE LA PROPUESTA

#### **II.A.1. Factoring: generalidades**

Las transacciones de negociación de documentos por cobrar se han fortificado en función de las necesidades empresariales, de realizar actividades comerciales que les permitan acceder con rapidez a recursos monetarios, evitando de ésta manera enfrentar el cumplimiento de una serie de requerimientos, que las entidades financieras solicitan para brindar un crédito y que en muchos de los casos para los solicitantes son difíciles de cumplir.

Bajo este concepto, el Factoring no es una actividad nueva, data de mucho tiempo atrás, como lo menciona Camacho López en su artículo indexado en la revista Problemáticas Jurídicas del Contrato de Factoraje al establecer que: “el primer antecedente del Factoring es reconocido por la mayor parte de la doctrina, en un contrato que tuvo origen en Inglaterra en la primera mitad del siglo XVI” (pág.2). Se podría decir que esta actividad financiera nació como un procedimiento de intermediación entre fabricantes, intermediarios, compradores específicamente en la industria textil en los siglos XV y XIX.

Posterior a ésta fecha, el factoraje ha ido evolucionando hasta especializarse en funciones crediticias y convertirse en empresas que brindan los servicios de Factoring empresarial de manera independiente.

Estas operaciones en el Ecuador las vienen realizando las entidades financieras sean estas: bancos, cooperativas de ahorro y crédito, reguladas y supervisadas por la Superintendencia de Bancos y las empresas privadas especializadas en procesos de cobranza, que se encuentran bajo el sistema de control de la Superintendencia de Compañías.

### **II.A.1.a. Definición**

En torno al tema de factoraje o Factoring, existen varios aportes conceptuales, siendo uno de ellos el dado por Van Horne & Wachowicz, quienes lo conciben como la: “venta de cuentas por cobrar a una institución financiera”, este procedimiento financiero se da cuando una empresa “transfiere la titularidad al venderlas a un factor” (pág.305)

Para Lawrence J. Gitman, en Fundamentos de Administración Financiera, el factoraje se relaciona con: “la venta directa de las cuentas por cobrar de una empresa a un factor o Institución Financiera”. (pág.321)

Según Weston (2010), el factoraje es una forma de: “financiamiento mediante la compra de las cuentas por cobrar, por el factor sin responsabilidad para el prestatario (vendedor). El comprador de los bienes notificado de la transferencia y hace el pago directamente al factor”. (pág.278)

Mientras que para Graham et.al, en el “entorno financiero de hoy, existen muchas oportunidades para que las empresas recurran al outsourcing”(pág.739) como una alternativa de recuperación de cartera, es así que considera al factoraje como una

herramienta financiera “que implica la venta directa de las cuentas por cobrar a un tercero, haciéndole un documento” (pág.739)

Varias organizaciones han realizado aportes conceptuales respecto a la temática en estudio, es así que la BDF Factoring S.A. lo define como el “financiamiento a corto plazo respaldado fundamentalmente por documentos mercantiles comunes de crédito” (pág.8), siendo estos las facturas, pagares, cheques, contratos, entre otros.

El Centro Universitario de Ciencias Económicas de México, define al Factoring como un “servicio especializado utilizado por un número de empresas, que consiste en la conversión inmediata de sus cuentas por cobrar no vencidas en efectivo, de tal forma que ofrece de manera ágil la liquidez necesaria al capital de trabajo de negocios”.

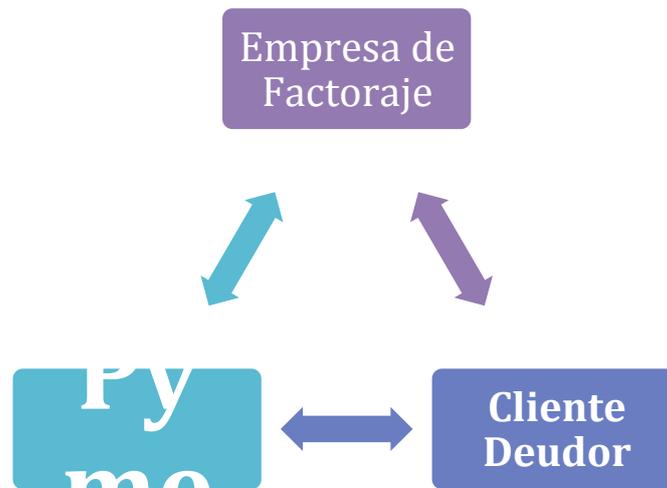
Una vez analizadas las definiciones anteriores, se puede determinar, que el Factoring es un servicio financiero que ofertan las empresas proveedoras del mismo, consiste en la cesión de los derechos económicos de los activos exigibles a otra empresa denominada factor, la cual adquiere los títulos de crédito asumiendo los riesgos de cobranza, a pesar de que en el momento de la transacción según los procesos de negociación puede pagar la adquisición de las cuentas por cobrar de contado o por anticipos.

Partiendo de la definición dada, se puede afirmar que el Factoring además es una herramienta financiera, que consiste en la obtención de liquidez de manera inmediata, a partir de la cesión de cuentas por cobrar, este instrumento se orienta de preferencia a las Pymes, pues este tipo de empresas requieren de liquidez inmediata para realizar sus

actividades comerciales y/o de servicios, evitándose de esta manera reducir su nivel de competitividad en el mercado.

### II.A.1.b. Actores del Factoring

El Factoring establece relación entre varios actores, siendo estos:



**Gráfico N° 1:** Actores del Factoring  
**Elaborado por:** el autor

1. **Emisor o Cliente:** Es la persona natural o jurídica (empresa), quien vende o cede los derechos sobre sus cuentas por cobrar, en forma total o parcial a un tercero con la finalidad de obtener liquidez inmediata y poder cubrir con sus obligaciones o requerimientos.
2. **Factor o Factoring:** Es la empresa que ofrece sus servicios de administración de las cuentas por cobrar del emisor, o realiza la compra de los derechos económicos de la cartera de sus clientes. Las empresas que efectúan factoraje deben contar con un grupo de especialistas en análisis de riesgos financieros y negociación, quienes manejen con experticia recursos técnicos y contables, esto

les permite manejar técnicamente la “concesión crediticia”, desde el estudio de solvencia de los deudores hasta la recaudación.

Según Mulford (2008), determina que para poder ofrecer los servicios de factoraje, la empresa de Factoring “dispone de un departamento de información comercial lo suficientemente grande y eficiente” (pág.48)

3. **Pagador:** Es el titular de la deuda, quien adquiere al factor. El pagador es quien documenta al cliente del Factoring por haber recibido productos o servicios

#### **II.A.1.c. Instrumentos del Factoring**

Los instrumentos objetos del Factoring son documentos negociables que forman parte de la cartera de cuentas por cobrar de una empresa, siendo estos títulos de valores, facturas que se pueden transferir mediante un endoso a propiedad del factor.

En el Ecuador el Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención, regula y establece la normativa para el uso de documentos negociables de manera legal, los mismos que son autorizados para su negociación, por el Servicio de Rentas Internas SRI, entidad que respalda las transacciones efectuadas por los contribuyentes en la transferencia de bienes, por la prestación de servicios o la realización de otras transacciones gravadas con tributos, a excepción de los documentos emitidos por las instituciones del Estado que prestan servicios administrativos y en los casos de los trabajadores en relación de dependencia.

El documento más común para el proceso de Factoring es la factura, de acuerdo al Art. 9 del Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención, se emitirán y entregarán facturas en los siguientes casos:

- ... a) Cuando las operaciones se realicen para transferir bienes o prestar servicios a sociedades o personas naturales que tengan derecho al uso de crédito tributario; y,
- b) En operaciones de exportación (pág.4)

Para que las facturas sean documentos legalmente aceptados, deben cumplir con los requisitos, estipulados en el Capítulo III: de los requisitos y características de los comprobantes de venta, notas de crédito, notas de débito, Art.17: de los requisitos impresos para las facturas, estas deberán contener los siguientes precisiones pre impresos:

1. Número de autorización de impresión del comprobante de venta, otorgado por el Servicio de Rentas Internas;
2. Número del registro único de contribuyentes del emisor;
3. Apellidos y nombres, denominación o razón social del emisor, en forma completa o abreviada conforme conste en el RUC. Adicionalmente podrá incluirse el nombre comercial o de fantasía, si lo hubiere;
4. Denominación del documento, de acuerdo al artículo 1 del presente reglamento;
5. Numeración de trece dígitos, que se distribuirá de la siguiente manera:
6. Dirección de la matriz y del establecimiento emisor cuando corresponda;
7. Fecha de caducidad del documento, expresada en mes y año, según la autorización del Servicio de Rentas Internas;
8. Datos de la imprenta o del establecimiento gráfico que efectuó la impresión;
9. Para el caso de los comprobantes de venta que permiten sustentar crédito tributario, a partir de la segunda copia que impriman por necesidad del emisor deberá consignarse, además, la leyenda "copia sin derecho a crédito tributario".
10. Los contribuyentes designados por el SRI como especiales deberán imprimir en los comprobantes de venta las palabras: "Contribuyente Especial", RISE, Obligados llevar Contabilidad. (pág.7-8)

A continuación se puede ver la estructura de una factura que cumple con las estipulaciones reglamentarias y legales del SRI:



las Pyme, en la emisión de facturas como medios de obtención de recursos monetarios de manera inmediata, minimizando sus problemas relacionados con la pérdida de capital por efectos de dicho contrato.

#### II.A.1.d. Proceso del Factoring

La administración de cuentas por cobrar para Mulford (1980), consiste en “el pago por el Factor a un industrial o comerciante, de las facturas que ellos tienen sobre sus compradores, mediante la transferencia de los créditos” (pág.2)

Para Ross (2005) en su obra *Finanzas Corporativas*, en el factoraje convencional, “la cuenta por cobrar se descuenta y se vende al prestamista o denominado también **factor** o empresa de Factoring, una vez vendida la cobranza es de responsabilidad del agente”(pág.598), por tanto la responsabilidad de cobro y el riesgo del incumplimiento respecto a la recaudación de documento es de la empresa de factoraje.

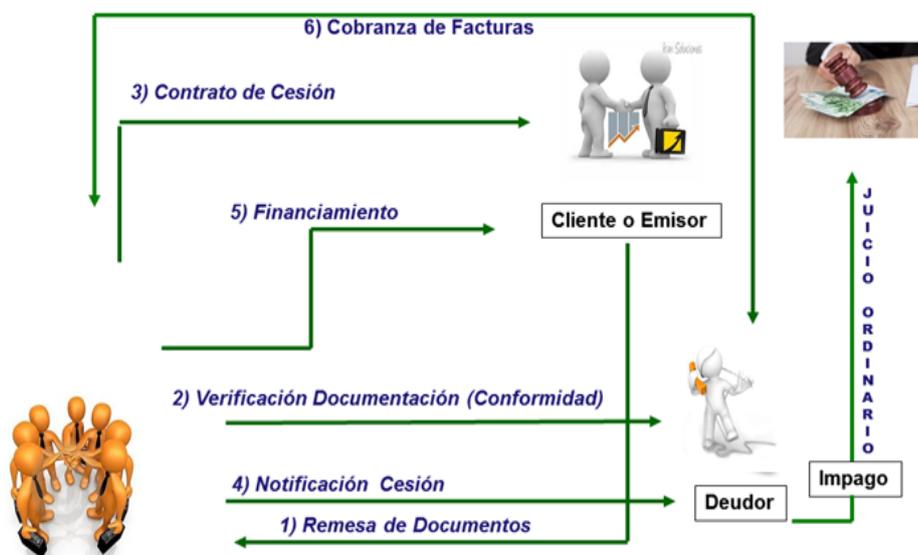


Gráfico N° 3: Procedimiento del Factoring  
Elaborado por: el Actor

Tomando como referencia el procedimiento mencionado por Ross, la gestión de Factoring se inicia con la recepción de los documentos por cobrar entrado por el cliente o emisor a la empresa de factoraje, la cual verifica la legalidad de las mismas y analiza el nivel de riesgo de recuperación.

Una vez aprobado la cesión de documentos por cobrar, se procede a la firma de un contrato de factoraje. A partir de este momento la responsabilidad de cobro y riesgos de cobranza la asume el factor, el cual notifica al deudor el proceso de cesión de su deuda, posterior a ello se estipulan las condiciones de negociación y financiamiento procediéndose a la cobranza de la deuda.

Si fuere el caso de que el deudor no realice el pago se producirá un cobro a través de un proceso legal, este procedimiento descrito se lo puede apreciar en el gráfico anterior. A continuación se puede apreciar un diagrama de flujo de Factoring.

## DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO DE FACTORING

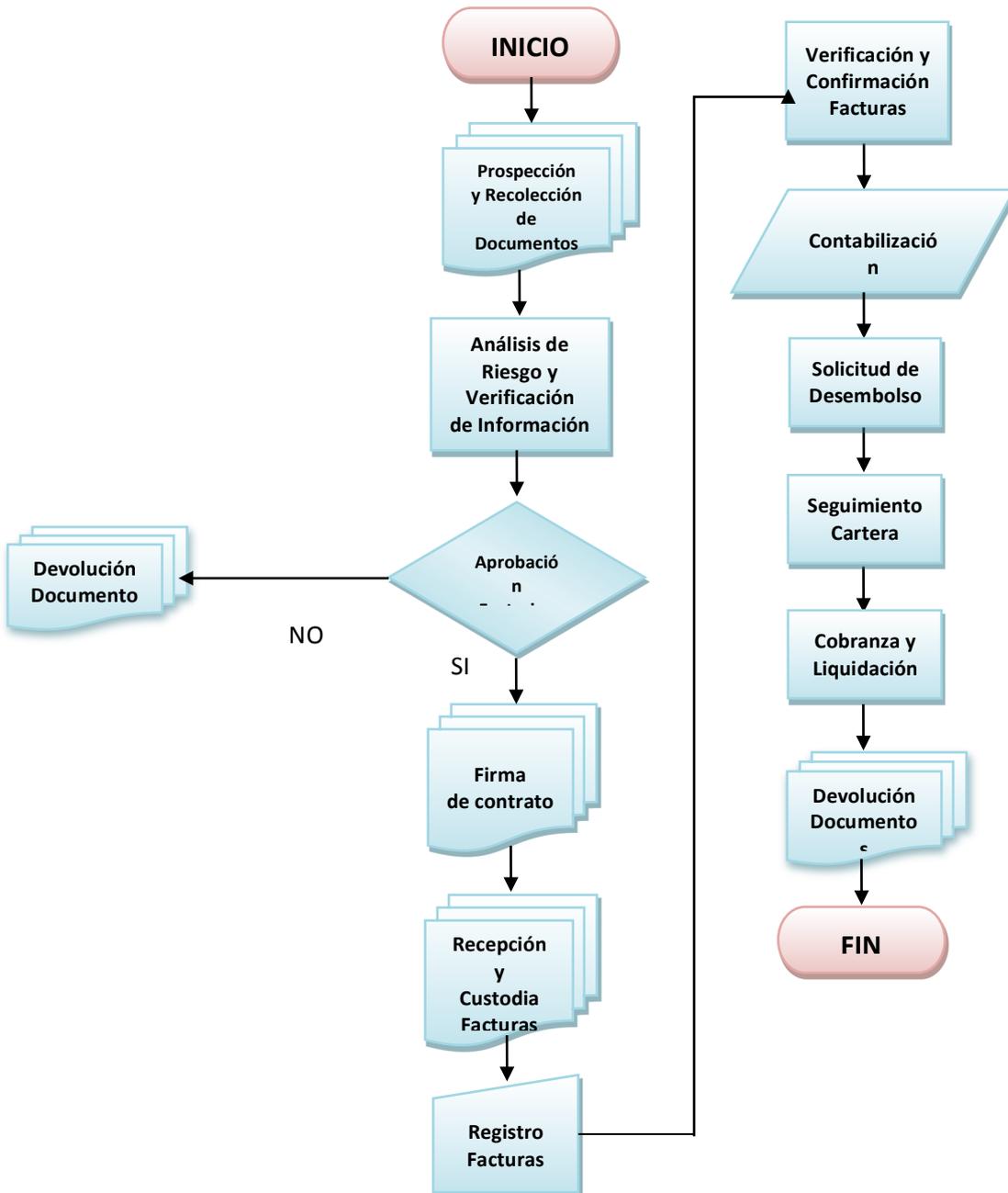


Gráfico N° 4: Flujo de Factoring  
Elaborado por: el Autor

## **II.A.2. Contrato de Factoring**

### **II.A.2.a. Definición:**

El momento en que una empresa busca los servicios de Factoring y realiza un contacto para recibir los mismos, se da origen a establecer la legalidad del proceso a través de la firma de un **contrato de Factoring**, el cual ofrece al cliente una variedad de servicios administrativos y financieros.

Es así como Poblete (2008), en su obra Mercado de Capitales y Productos financieros menciona que este tipo de contratación de servicios financieros establecen la “la gestión y cobro de los créditos cedidos por el cliente y aceptados en cada caso por el factor, el cual asume, en las condiciones de contrato, el riesgo de insolvencia de los deudores” (pág.6).

La definición dada, establece la formalidad de concesión de cuentas por cobrar del cliente a una empresa, que será la encargada de cobrar las deudas a corto plazo de un margen de utilidad.

### **II.A.2.b. Características del contrato de Factoring**

Según Ramírez, en su Curso de Legislación Mercantil, las características del Contrato de Factoring, son las descritas a continuación:

1. **Es consensual**, en cuanto se perfecciona por el solo consentimiento de las partes
2. **Es principal**, por cuanto el contrato de Factoring subsiste por sí mismo sin necesidad de otra convención.
3. **Es bilateral**, por cuanto las partes contratantes se obligan recíprocamente. El factoraje se obliga a entregar las facturas y títulos de crédito; el factor se obliga a pagar el precio.

4. **Es oneroso**, por cuanto tiene por objeto la utilidad de ambos contratantes, gravándose cada uno a beneficio del otro.
5. **Es conmutativo**, por cuando lo que cada parte da se tiene como equivalente a lo que la otra debe dar.
6. **De tracto sucesivo**, en razón de que el cumplimiento del contrato de Factoring se prolonga por un tiempo determinado y a voluntad de las partes, durante el que se cumplen obligaciones recíprocas.
7. **Es de adhesión**, en cuanto a que los contratos de Factoring generalmente, son formularios impresos, con cláusulas establecidas por la empresa Factoring, a las que el factoraje no le queda otra alternativa que aceptarlas (adherirse) o no suscribir el contrato.
8. Es **innominado y atípico**, por cuanto no se encuentra establecido y regulado por la legislación mercantil. Por lo tanto, lo conveniente es que se celebre por escrito, en el que se estipule las convenciones de las partes. (409)

#### **II.A.2.c. Clasificación del Factoring**

De acuerdo al proceso de negociación entre el cliente y el factor, se generan diversas modalidades de contratos de Factoring, las cuales se han sintetizado en el siguiente cuadro:

Tabla 1: Modalidades de Contratos de Factoring

Modalidades de Contratos de Factoring		Descripción
a. Según su contenido	• <b>Con financiamiento</b>	Llamado Factoring a la vista o Credit Cash, es el más atractivo, pues la empresa se beneficia del servicio de liquidez de manera inmediata.
	• <b>Sin financiamiento</b>	Factoring al vencimiento o Maturity, el importe de los créditos no se anticipan, la cancelación de las cuentas a los clientes se hacen conforme se liquidan y los deudores abonan a la firma el pago respectivo.
b. Según su forma de ejecución	• <b>Con notificación</b>	En esta modalidad el cliente factorado debe poner en conocimiento del deudor las estipulaciones sobre la transferencia de los créditos comerciales en favor de la empresa factor.
	• <b>Sin notificación</b>	En este caso el cliente prefiere guardar confidencialidad sobre la empresa que factura, por razones de seguridad y confiabilidad para con sus clientes.
c. Según el destino de ventas	• <b>Nacional</b>	Denominado “Domestic Factoring”, se da cuando la empresa factor y deudores, residen en un mismo domicilio legal y operan dentro de un mismo país.
	• <b>Internacional</b>	Toma este nombre porque las partes contratantes, tanto el Cliente Factorado, como la empresa de Factoring y deudores residen en países distintos.
d. Según la asunción del riesgo	• <b>Con recurso</b>	Denominado “Factoring impropio”, incluye una variedad de beneficios, excepto la asunción del riesgo crediticio de parte de intermediarios financieros, en esta modalidad es el factorado quien soporta el riesgo de hacer frente a la liquidación de los plazos.
	• <b>Sin recurso</b>	“Factoring propio o completo” involucra la satisfacción de un sinnúmero de necesidades orientadas al bienestar de los clientes que lo aplican. En esta modalidad, el factor garantiza el riesgo de las cuentas.
e. Según el momento de pago	• <b>Con pago al cobro</b>	La empresa de Factoring paga al cliente una vez que ha cobrado a los compradores.
	• <b>Con pago al vencimiento</b>	El factor paga al cliente en un tiempo máximo fijado con la posibilidad de efectuarse un cambio en la fecha de pago pactada si ésta fuese anterior a la citada fecha límite
	• <b>Con pago a una fecha previamente establecida</b>	El factor paga al cliente en la fecha anticipada acordada, con independencia de que se haya o no efectuado el cobro a los compradores.

Elaborado por: el Autor

Fuente: Weston, J Fred (2010) “Fundamentos de Administración Financiera” pág.274 – 275.

#### **II.A.4. Ventajas y desventajas del Factoring**

Una vez analizado el fundamento teórico sobre el Factoring o factoraje, este se convierte en una herramienta financiera versátil, que les permite a los administradores de las Pymes, obtener liquidez a corto plazo, sin poner en riesgo sus bienes, a través de garantías. Por tanto, para optar por la aplicación de este se hace necesario identificar las ventajas y desventajas de este proceso de administración de cuentas por cobrar.

##### **II.A.4.a. Ventajas**

Entre las ventajas que puede tener el empresario en la acción de factoraje se pueden mencionar:

- La empresa vendedora o cliente puede efectivizar de manera inmediata sus cuentas por cobrar a corto plazo.
- Reduce gastos por la recuperación de su cartera de crédito, potencializando la posibilidad de entregar a un tercero la administración de la misma, al externalizar la gestión de cobro.
- Optimiza el tiempo de recuperación de su cartera crediticia.
- Minimiza los riesgos para la empresa vendedora. Por ende, mejorar la gestión financiera y comercial del cliente, facilitando el crecimiento de la misma.
- Permite que las Pyme tengan efectivo para dar solución inmediata a sus requerimientos de recursos monetarios.
- Acceso a nueva fuente de financiamiento que complementa las líneas de crédito tradicionales.
- Amplia cobertura geográfica en las cobranzas
- Protección por insolvencia de los clientes

Es importante señalar que los riesgos de aplicar la herramienta de Factoring, como estrategia financiera, los corre la empresa de factoraje, lo cual le da garantía a su cliente.

#### **II.A.4.b. Desventajas**

A pesar de ser una herramienta financiera efectiva para la obtención de recursos económicos de manera inmediata, es importante mencionar que el Factoring tiene ciertas desventajas, que se pueden evadir si la oportunidad de negocio es superior al momento de decidir aplicarlo, entre estas se puede mencionar:

- Genera un costo elevado por la acción de cobranza, por tanto no se recupera la totalidad de los créditos dados a sus clientes.
- La empresa de Factoring tiene la libertad de no aceptar algunas de las cuentas por cobrar que transfiere su cliente.
- El cliente queda sujeto al criterio de la empresa de Factoring para un proceso de evaluación del riesgo de los distintos compradores.

En conclusión se puede determinar que existen más ventajas que desventajas, por tanto es una herramienta viable de aplicarla en los procesos de negociación y la toma de decisiones financieras.

#### **II.A.6. Marco Legal del Factoring**

Como se mencionó en el acápite de viabilidad legal la Ley General de Instituciones Financieras, establece las normas inherentes a la Superintendencia de Bancos, que es el ente de control de las referidas instituciones financieras, en tal circunstancia el desarrollar una actividad de Factoring empresarial en el país, es de competencia de las instituciones financieras, recaudadoras de fondos, las cuales tienen la potestad de

ejercer un contrato de Factoring, que no es más que la cesión de créditos, en el que se transmite la entrega de una factura debidamente endosada, cuya finalidad es servir de garantía de crédito concedido y de esta forma las pequeñas y medianas empresa pueden negociar con sus documentos por cobrar y hacer efectiva las cuentas.

Es importante señalar que en la Ley Gener...h) Negociar letras de cambio, libranzas, pagarés, facturas y otros documentos que representen obligación de pago creados por ventas a crédito, así como el anticipo de fondos con respaldo de los documentos referidos;

i) Negociar documentos resultantes de operaciones de comercio exterior;  
j) Negociar títulos valores y descontar letras documentarias sobre el exterior, o hacer adelantos sobre ellas.(pág. 57)

al de Instituciones del Sistema Financiero (2011) en su Título V, Capítulo I, Art. 5; referente a las operaciones que pueden realizar dichas instituciones, en moneda nacional o extranjera, o en unidades de cuenta establecidas en la Ley (vigente), expresa en los literales h, i, j lo siguiente:

Para el caso del Factoring Nacional las facturas que emite el cliente o vendedor deberán someterse a lo establecido en el Registro Oficial N° 498 del 31 de diciembre del 2008 en las reformas al Código de Comercio, Capítulo IV, Art. 201 (Anexo N° 1). En esta reforma consta le derecho del comprador al realizar una compra de bienes y/o servicios la emisión de una factura.

En el Segundo caso, se trata de la constitución de empresas privadas que brinden servicios de Factoring, lo cual es factible pues estas nacen bajo la aprobación y los parámetros legales que establece la Superintendencia de Compañías, y son direccionadas mediante el Consejo Nacional de Valores, el cual emitió la Resolución No. CNV-001-A-2009, que reforma la Codificación de las Resoluciones expedidas por el Consejo Nacional de Valores (E.E. 1, 8 III-2007).

En el que se establece que las facturas son documentos comerciales negociables, dato establecido en el año 2009, en el mismo documento se registra en el Capítulo I, Sección I, Art. 1: que hace referencia a los requisitos de inscripción de facturas comerciales negociables en el Registro de mercado de Valores.

Considerando que el objeto de la Ley de Mercado de Valores consagrado en su Art. 1, es el que sigue: "...promover un mercado organizado eficaz y transparente, que se logra con información veraz, completa y oportuna; por los que es necesario formalizar en el mercado de valores una práctica habitual en el medio con la negociación de facturas" (pág.34) y promover así a que las pequeñas y medianas empresas mejoren sus actuales niveles de competitividad con la obtención de liquidez mediante procesos de negociación adecuados. (Anexo N° 2)

### **II.B.1. Pymes**

Las pequeñas y medianas empresas, conocidas por las siglas PYMES, son definidas por el Sistema de Rentas Internas como

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

- Comercio al por mayor y al por menor.
- Agricultura, silvicultura y pesca.
- Industrias manufactureras.
- Construcción.
- Transporte, almacenamiento, y comunicaciones.
- Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.
- Servicios comunales, sociales y personales.(SRI.2013)

La Secretaria General de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), en el estudio denominado "Caracterización y Situación Actual de Pymes Exportadoras Ecuatorianas en los Mercados", brinda una visión global y actualizada de las Pequeñas y

Medianas Empresas (Pymes) en el Ecuador, al mencionar que este sector empresarial es el eje central de la fuerza económica del país, estas se constituyen el mayor porcentaje en el “tejido empresarial”, “representan el 36% del total de empresas registradas en la Superintendencia de Compañías” (pág.5)

Según datos proporcionados por el Servicio de Rentas Internas (SRI), en 2011 existieron 27 646 Pymes, de las cuales 17910 son pequeñas, representan el 65%, mientras que 9676 de ellas se caracterizan por ser medianas y representan el 35% restante como se aprecia en el siguiente gráfico:

**Tabla 2:** Número de Pymes en Ecuador

Tipo de empresa	%	Nº de empresas
Pequeña	65	17910
Mediana	35	9676
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>27 646</b>

Fuente: Fuente: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/home>  
Elaborado por: el Autor



**Gráfico N° 5:** Número de PYMES en Ecuador (2012)  
Fuente: Fuente: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/home>  
Elaborado por: el Autor

### II.B.1.a. Conceptualización

No existe una definición clara, establecida para conceptualizar a las Pymes en el país, pero para el efecto, se toman como referencia varios parámetros como: el número de empleados que laboran en ellas, valores netos en ventas y/o rubros de inversión en activos. Acogiéndonos como base, la publicación mencionada, en la que la Comunidad Andina (CAN), que ha determinado los parámetros estadísticos por medio de la Decisión 702, correspondiente al Sistema Andino de Estadística, al establecer que las Pymes son “unidades empresariales formales en lo legal y con niveles de empleo entre 10 a 99 empleados, con ventas en el rango de 100 mil dólares a menos de 5 millones de dólares, y en activos en el rango de 100 mil dólares a menos de 4 millones de dólares ” (pág.6), estas características son usadas por la Superintendencia de Compañías para clasificar a las empresas durante sus procesos de registro.

En el Ecuador la definición de Pymes, según el MIC-SMIPYMES, Observatorio de PYMES y Artesanías, parte de varios indicadores, entre ellos, como se ha mencionado, el número de colaboradores, valor de ventas e inversión en activos fijos, así se ha definen como sigue:

- **Pequeña empresa:** Organizaciones con un número de empleados entre 10 a 49 colaboradores, con un capital de inversión en un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre cien mil y un millón de dólares o un volumen de activos entre cien mil uno y setecientos cincuenta mil dólares.
- **Mediana empresa:** Entidad que cuenta entre 50 a 159 colaboradores, su valor de ventas o ingresos brutos asciende a un millón uno y cinco millones de dólares o un volumen de activos entre setecientos mil uno y cuatro millones de dólares.

En ese sentido y partiendo de las definiciones, se puede afirmar que las pequeñas y medianas empresas, conocidas con las siglas Pymes, PYMES o pymes, son unidades económicas administradas por personas naturales o jurídicas, que generan productos y/o servicios.

### II.B.1.b. Ventajas y Desventajas de las Pymes

Como ya se mencionó las Pymes, son empresas que se caracterizan por su forma típica de origen, y que en su mayoría basada en estructuras familiares, lo que hace que tengan ventajas en el sistema comercial, pero también arrastran ciertas desventajas, a saber:

**Tabla 3:** Ventajas y Desventajas de las Pymes

<b>VENTAJAS</b>	<b>DESVENTAJAS</b>
Versátiles	Escasos conocimientos sobre gestión administrativa – financiera
Estructuras Sencillas	Acceso a tecnología con limitaciones
Trato cercano al cliente	Baja calidad de producción
Buenos niveles de comunicación por su reducido tamaño en número de colaboradores	Difícil acceso a créditos
	Altos costos de financiamiento de créditos
	Escasa aplicación de políticas organizacionales
	Mano de obra no calificada
	Su producción de productos y/o servicios, se orienta al mercado interno
	Escasa penetración en el mercado internacional
	Limitado acceso a capacitación

**Elaborado por:** el Autor

### II.B.1.c. Clasificación de las Pymes

Entendiéndose que las Pymes son un grupo de empresas constituidas por pequeñas y medianas empresas y que en el país realizan diversas actividades económicas, se clasifican de acuerdo al Servicio de Rentas Internas (SRI) en:

- Cría de animales;
- Agricultura;

- Alimentos y bebidas
- Comercio al por menor;
- Comercio al por mayor;
- Construcción;
- Manufactura diversa;
- Bienes raíces;
- Sector floricultor;
- Servicios medios;
- Minas y petróleos;
- Pesca y acuicultura;
- Telecomunicaciones;
- Restaurantes;
- Enseñanza;
- Hotelería;
- Información y comunicación;
- Banano;
- Transporte;
- Servicios diversos.

## **II.B.2. Las Pymes en el Ecuador**

### **II.B.2.a. Generalidades**

Las Pymes son unos de los sectores más importantes en el desarrollo en la economía de un país, son la principal fuente de generación de empleo, elevan el nivel de competitividad de productos y/o servicios en el mercado, dinamizan el sistema económico. Es así que, según los datos publicados por la revista EKOS, Unidad de

Análisis Económico e Investigación, en el artículo PYMES: Contribución Clave en la Economía, en el “Sistema de Rentas Internas (SRI) en el 2011 se encuentran registradas 27.646 Pymes” (pág.35)

Con relación al nivel de rentabilidad (utilidad/ventas) de las Pymes en la economía del país, el “promedio de 2011 fue del 6%” (38), siendo los sectores de mayor rentabilidad aquellas que están en “los negocios de bienes raíces (17,2%), pesca y acuicultura (10%) y telecomunicaciones (9,4%)”. En el gráfico siguiente, proporcionado por el Sistema de Rentas Internas (SRI), se observan los ingresos operacionales promedio anual de las Pymes por sectores en USD millones, siendo las pequeñas empresas que tuvieron mayores ingresos aquellas cuya actividad económica es la comercialización de alimentos y bebidas (510.43), seguido de la pesca y acuicultura (502,90), y telecomunicaciones (434,15).

Mientras que las medianas empresas más destacadas son las que se dedican a la crianza de animales con una operatividad alta (3.045,23), seguida por las de agricultura (2.668,78)

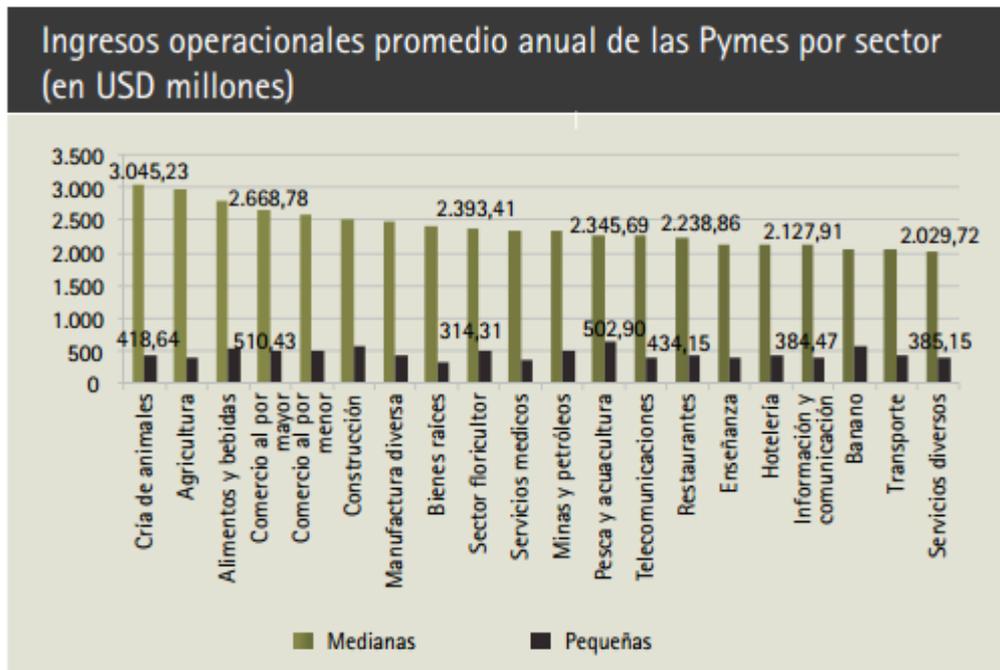


Gráfico No. 6: Ingresos Operacionales de las Pymes según sector  
Fuente: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/home>

### II.B.2.b. Marco Legal de regulación de operaciones para Pymes

La ley de la Superintendencia de Compañías vigente mediante el Registro Oficial RO. 676 del 04 de abril del 2012, es la que establece el marco legal bajo el cual están reguladas las Pymes, en ellas se establece las regulaciones sobre los documentos que deben remitir las empresas que se constituyan, considerándose dentro de este grupo a las Pymes.

Otro marco legal es la Ley de Régimen Tributario, que posibilita conocer el nivel de aporte en rentabilidad al país, mediante el pago de obligaciones económicas, por ser organismos económicamente activos, sean estas personas naturales y jurídicas.

### II.B.3. Principales obstáculos de las Pymes para obtener liquidez

Las Pymes como se ha venido mencionando, son empresas que al nacer, principalmente, en estructuras familiares, en muchos de los casos carecen de los conocimientos técnicos que se requieren para conducirlos. La ausencia de nociones en cuanto al tema financiero

es una característica, que se destaca dentro de este sector. Además de que no hay que olvidar las obvias complicaciones que este tema sustrae, puesto que estos juicios tienen alta influencia en la toma de decisiones, de allí la necesidad de proporcionar a los pequeños y medianos empresarios información al respecto:

De acuerdo al análisis del problema de investigación aplicado se pudo establecer que los principales obstáculos que tienen las Pymes para obtener liquidez son:

- Escaso conocimiento sobre el capital de trabajo requerido en el periodo para su operatividad;
- Desconocimiento sobre el manejo de cuentas por cobrar;
- Poca experticia en el proceso de negociación de proveedores.

### **II.C. Administración de cuentas por cobrar**

Las cuentas por cobrar son créditos que se otorgan a los clientes, al concederles un tiempo razonable para que paguen sus compras después de haberlas recibido, partiendo de esta definición se establece que la Administración de Cuentas por Cobrar, son los procesos de gestión en el manejo de éste recurso económico que posee la empresa.

Según Ortega, la Administración de Cuentas por Cobrar se encarga de:

- Fijar el límite máximo de inversión en cuentas por cobrar.
- Establecer límites máximos para categorizar a los clientes.
- Establecer condiciones de crédito en forma clara.
- Evitar por todos los medios posibles contar con una cartera vencida.
- Reducir costos de cobranza.

- Evitar que el otorgamiento de descuentos por pronto pago se convierta en una carga adicional a los egresos por concepto de cobranza, ya que ello genera un costo controlable. (pág.248)

## **CAPÍTULO III**

### **INVESTIGACIÓN DE CAMPO**

#### **III.A.1. Objetivos de investigación**

El sondeo del presente trabajo de grado, tiene como directriz los siguientes objetivos de investigación:

- Identificar el grado de conocimiento de los administradores de las Pymes, sobre el Factoring empresarial.
- Analizar el nivel de aceptación del Factoring empresarial como medio de financiamiento de recursos monetarios de manera inmediata para la Pymes del Distrito Metropolitano de Quito.

#### **III.A.2. Universo y Muestra de investigación**

##### **III.A.2.a. Determinación del Universo de Investigación**

Para el desarrollo de la presente investigación se ha tomado como referencia a las Pymes<sup>1</sup> que realizan movimientos comerciales al por mayor y menor, transporte, almacenamiento, y manufacturas. Estas se caracterizan por realizar actividades de comercio a crédito a corto plazo tanto en la relación con proveedores como con clientes externos, lo que les obliga a mantener liquidez constante para permanecer en el mercado.

Se han descartado en éste segmento a las Pymes que realizan actividades de construcción, inmobiliarias y de servicios, pues en la actualidad estas trabajan con

---

<sup>1</sup> <http://www.quito.gob.ec/catrastropymes//consulta28/08/2013-16h20>

mayor relación en actividades comerciales con empresas de Estado a través del portal del Servicio Nacional de Contratación Pública - SERCOP<sup>2</sup>, lo que hace que la recuperación de la prestación de recursos económicos tengan alto.

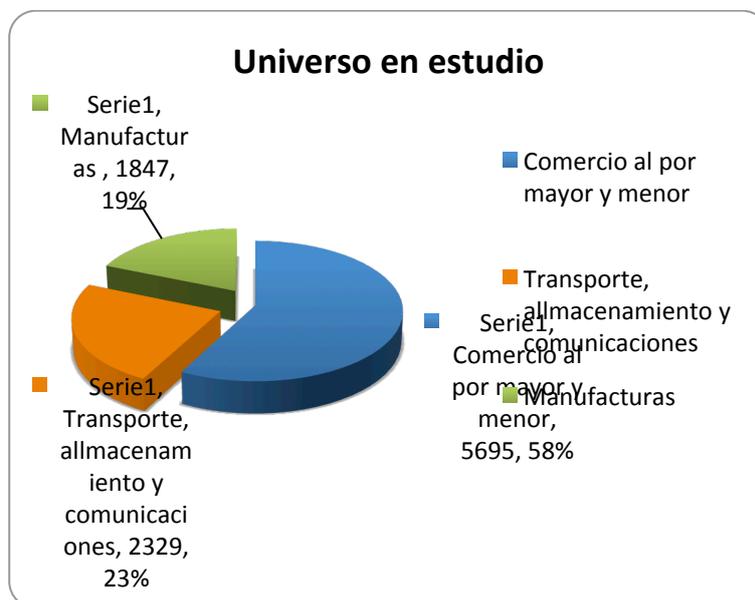
En conclusión el universo delimitado para el estudio en la presente investigación es de 9.871 Pymes, las cuales se distribuyen de la siguiente manera:

**Tabla 4:** Universo en estudio

PYMES EN ESTUDIO	CANTIDAD	(%)
Comercio al por mayor y menor	5695	57,69
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	2329	23,59
Manufacturas	1847	18,71
<b>UNIVERSO</b>	<b>9871</b>	<b>100,00</b>

Elaborado por: el Autor

Fuente: <http://www.quito.gob.ec/servicios/contacto.html>



**Gráfico N° 7:** Universo en estudio

Elaborado por: el Autor

<sup>2</sup> Organización de Estado que lidera la gestión transparente y efectiva de la contratación pública, optimiza los recursos del Estado, y dinamiza el desarrollo económico y social del país.

### III.A.2.b. Tipo de muestreo

Para realizar el estudio de campo, se aplicó el método de muestreo aleatorio simple, para universos conocidos, pues se parte del dato de número de Pymes identificadas para la investigación, existentes de D.M. Quito, que es de 9.871 pymes empresas, en donde:

$$n = \frac{Z^2 pqN}{(N - 1)e^2 + Z^2 pq}$$

N = **9.871 Universo**

$z^2$  =  $(1,96)^2$  (nivel de confianza 95%)

p = 0,5 (probabilidad de éxito de la encuesta)

q = 0,5 (probabilidad de fracaso de la encuesta)

e =  $(0,05)^2$  nivel de error recomendado para estudios estadísticos

#### Cálculo de la muestra:

1,96	*	0,5	*	0,5	*	9871	=	4836,79				
9870	*	0,0025	+	3,8416	*	0,5	*	0,5	=	24,675	+	0,9604

=	4836,79	=	<b>204 MUESTRA IDENTIFICADA</b>
	23,69787		

Una vez aplicada la muestra mencionada se ha obtenido una muestra de **204 empresas**, en donde se aplicara el proceso de investigación.

### III.A.2.c. Estratificación de la muestra

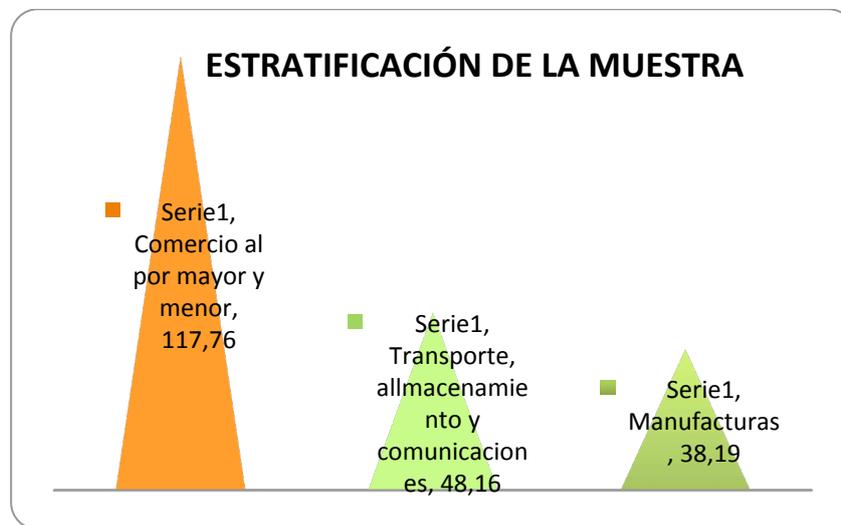
Es importante indicar que las empresas se hallan distribuidas en los diferentes sectores de producción y en distintos porcentajes, por tanto para reducir los márgenes de error durante el proceso investigativo, y llevar a cabo un adecuado levantamiento de datos, es pertinente realizar la estratificación de la muestra, como se aprecia a continuación:

**Tabla 5:** Estratificación de la muestra

PYMES EN ESTUDIO	CANTIDAD	(%)
Comercio al por mayor y menor	117,76	57,69
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	48,16	23,59
Manufacturas	38,19	18,71
<b>TOTAL MUESTRA</b>	<b>204,10</b>	<b>100,00</b>

Elaborado por: el Autor

Fuente: <http://www.quito.gob.ec/servicios/contacto.html>



**Gráfico N° 8:** Muestra estratificada

Elaborado por: el Autor

Como resultado de la estratificación de la muestra, se ha procedido a aplicar 118 encuestas a las empresas dedicadas a la actividad de comercio al por mayor y menor, 48

cuestionarios a las que realizan actividades de transporte, almacenamiento y comunicaciones y finalmente 38 instrumentos de investigación a las de manufacturas.

### III.A.3. Técnica e instrumentos de investigación

Para el desarrollo del proceso investigativo se aplicó la técnica de la encuesta, dirigida a gerentes y/o propietarios de las Pymes del Distrito Metropolitano de Quito (Anexo N° 3), que fueron determinadas como objeto de estudio. Es importante señalar que para alcanzar los objetivos de investigación, la estructura del cuestionario cuenta con indicadores que buscan medir su efectividad y garantizar su alcance, siendo estos: identificación del grupo objetivo, nivel de conocimiento de la temática, obtención de liquidez inmediata por parte de las empresas encuestadas, aplicabilidad de la herramienta financiera en estudio. La técnica aplicada se encuentra estructurada por reactivos simples de respuesta inmediata y selección múltiple, pues de esta forma se reducen los márgenes de error durante el proceso de análisis e interpretación de datos, la estructura del cuestionario que soporta la técnica. (Anexo N° 4)

### III.A.4. Análisis e interpretación de datos

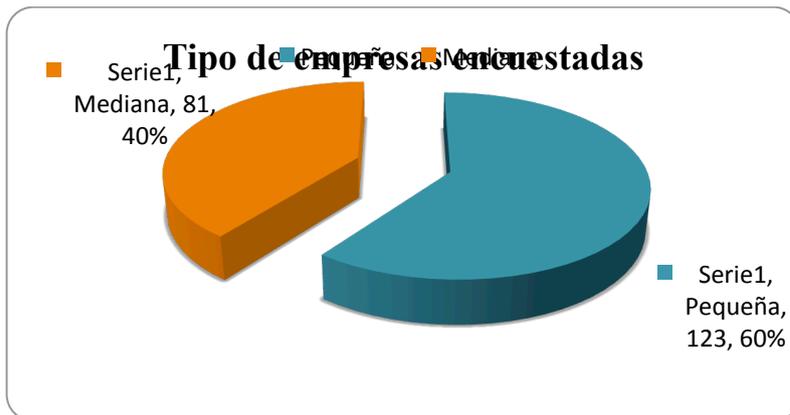
**Indicador:** Datos Informativos

#### Pregunta N° 1

Las empresas que usted dirige es calificada como:

#### PREGUNTA N° 1

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Pequeña	123	60,29
Mediana	81	39,71
<b>TOTAL</b>	<b>204</b>	<b>100,00</b>



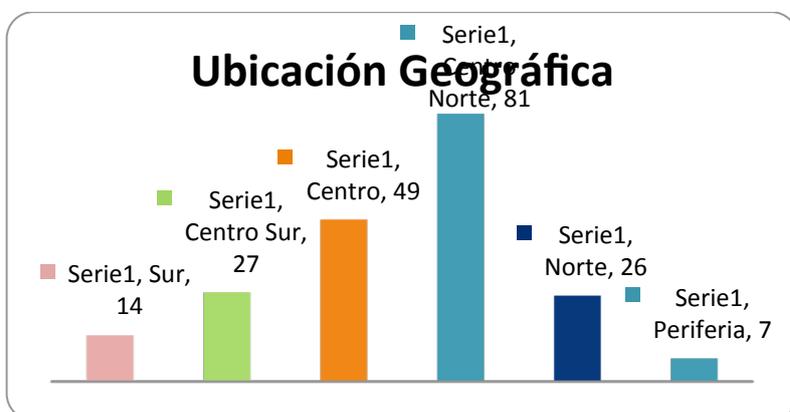
La investigación fue realizada en 123 empresas pequeñas, que representan el 60,29% de la muestra identificada y a 81 organizaciones medianas las cuales representan el 39,71%.

### Pregunta N° 2

¿En qué sector del Distrito se encuentra su empresa?

#### PREGUNTA N° 2

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Sur	14	6,86
Centro Sur	27	13,24
Centro	49	24,02
Centro Norte	81	39,71
Norte	26	12,75
Periferia	7	3,43
<b>TOTAL</b>	<b>204</b>	<b>100,00</b>



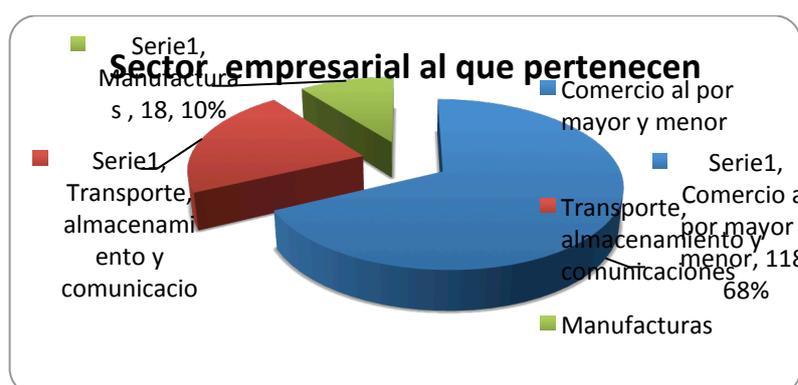
Las encuestas fueron aplicadas en mayor porcentaje en empresas del centro norte del D.M. de Quito siendo éste el 39,71%, seguidas por organizaciones ubicadas en el centro de la ciudad en un 24,02%, centro sur en un 13,24%, norte en un 12,75%, sur en un 6,86% y finalmente en la periferia a solo siete empresas que representan el 3,43%, con la finalidad de realizar una distribución equitativa en la investigación, y tomando en consideración que en el centro, centro norte y centro sur se ubican la mayor cantidad de Pymes dedicadas a las actividades operativas objeto del estudio.

### Pregunta N° 3

¿A qué sector empresarial pertenece?

#### PREGUNTA N° 3

RESPUESTA	RESPUESTA	PORCENTAJE
Comercio al por mayor y menor	118	57,84
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	38	18,63
Manufacturas	18	8,82
<b>TOTAL</b>	<b>174</b>	<b>100,00</b>



Del grupo de empresas encuestadas el 57,84% realizan actividades de comercio al por mayor y menor, esto es 118. Mientras que el 18,63% se dedican al transporte, almacenamiento y comunicaciones y el 8,82% restantes trabajan en manufacturas, es

decir que la encuesta aplicada ha sido distribuida de acuerdo a lo establecido en la estratificación de la muestra.

**Indicador:** Requerimiento de liquidez en las Pymes

**Pregunta N° 4**

¿En algún momento de la vida de su empresa ha requerido recursos monetarios de manera inmediata?

**PREGUNTA N° 4**

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	204	100,00
No	0	0,00
<b>TOTAL</b>	<b>204</b>	<b>100,00</b>



Al indagar sobre si los administradores y propietarios han requerido recursos monetarios de manera inmediata, se puede identificar que el 100% de ellos si lo han hecho, de esta forma se ha corroborado lo establecido en el planteamiento del problema, al determinar que el tipo de empresas en estudio por el tipo de actividad que realizan permanentemente requieren efectivo para poder realizar sus actividades operativas.

**Pregunta N° 5**

¿En el caso de requerir recursos monetarios de manera inmediata, a qué tipo de financiamiento ha recurrido?

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Banca Privada (crédito)	161	78,92
Banca Publica (factoring)	14	6,86
Empresas privadas de factoring	29	14,22
<b>TOTAL</b>	<b>204</b>	<b>100</b>



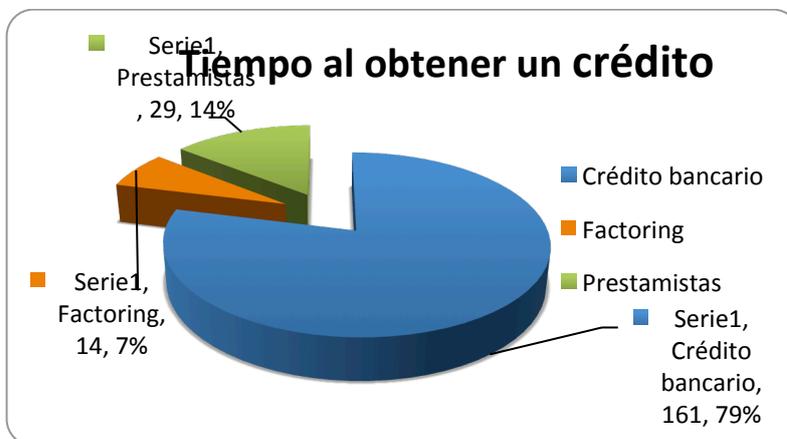
Este ítem tiene como finalidad conocer qué tipo de financiamiento han realizado los administradores de las Pymes que se investigaron, obteniendo como resultado que 78,92% han acudido a préstamos banca tradicional, a pesar de que los requerimientos para adquirir un crédito son engorrosos, exigen la presentación de garantías, se demoran en la adjudicación y son de difícil acceso por las exigencias crediticias. El 14,22% han realizado operaciones de Factoring con empresas privadas especializadas en el producto y el 6,86% restantes han acudido a la banca pública que ofrecen el servicio de factoraje.

**Pregunta N° 6**

¿Cuánto tiempo se ha demorado en obtener un crédito?

**PREGUNTA N° 6**

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
30 días	7	4,35
45 días	54	33,54
60 días	79	49,07
Más de 60 días	21	13,04
<b>TOTAL</b>	<b>161</b>	<b>100,00</b>



En el siguiente ítem se registraron un total de 161 encuestados, que fueron los que respondieron que han accedido a un crédito bancario en la pregunta 5, pudiéndose identificar que de ellos el 49.7% se han demorado 60 días para obtener un préstamo.

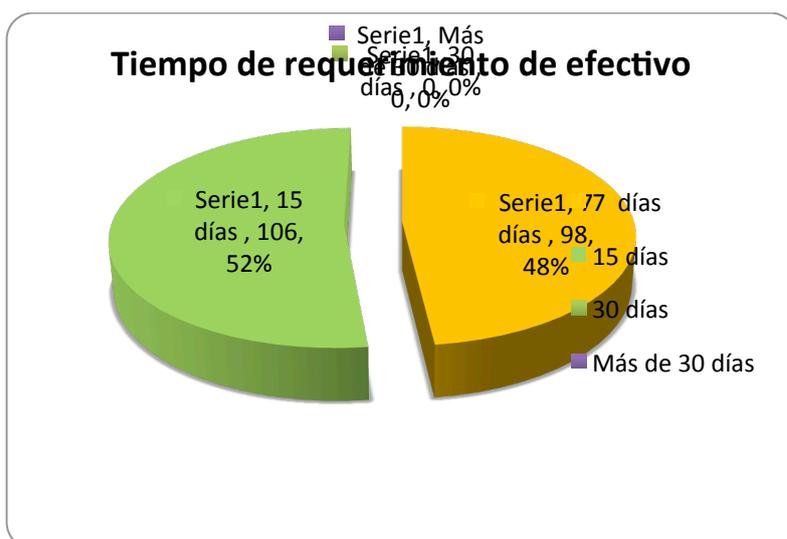
Seguido del 33.54% que han estado en espera 45 días, mientras que el 13,04%, es decir 21 de ellos han logrado obtenerlo en un tiempo superior a 60 días y apenas el 4,35% lo han hecho en apenas 30 días. Este interrogante permite evidenciar que la adquisición de créditos son demorados, lo cual desalienta al pequeño y mediano empresario pues ellos en su mayoría necesitan dinero de manera inmediata.

**Pregunta N° 7**

¿Al requerir realizar una inversión por lo general en cuánto tiempo usted aspira cubrir su necesidad?

**PREGUNTA N° 7**

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
7 días	98	48,04
15 días	106	51,96
30 días	0	0,00
Más de 30 días	0	0,00
<b>TOTAL</b>	<b>204</b>	<b>100,00</b>



En cuanto, al tiempo que los pequeños y medianos empresarios aspiran obtener los recursos económicos que requieren para realizar actividades operativas o consolidar negociaciones en sus empresas, el 51,96% manifestaron que los necesitan en 15 días.

Seguido de un 48,04% que aspiran obtenerlos en 7 días. Este indicador de tiempo para obtención de efectivo denota que este tipo de empresas tienen actividad económica

dinámica, por lo que requieren tener mayor conocimiento sobre las oportunidades que la herramienta del Factoring les puede proporcionar.

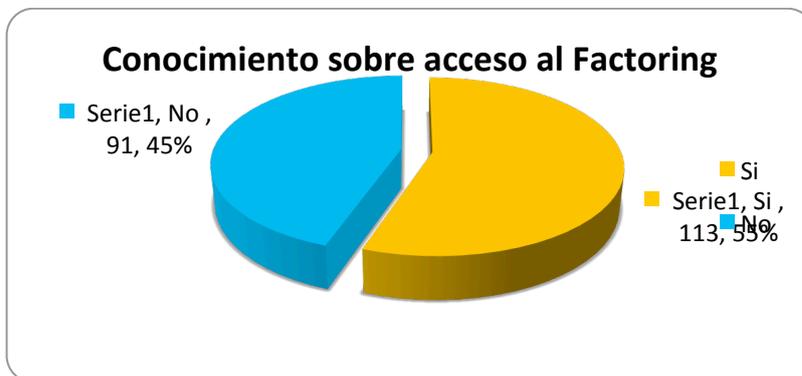
**Indicador:** Conocimiento de la temática

**Pregunta N° 8**

¿Conoce cómo adquirir efectivo en una operación de Factoring?

**PREGUNTA N° 8**

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	113	55,39
No	91	44,61
<b>TOTAL</b>	<b>204</b>	<b>100,00</b>



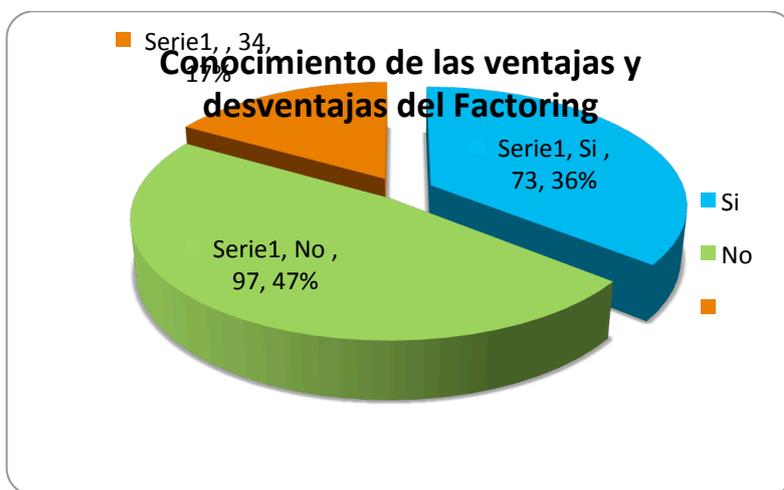
Al indagar si el administrador de una Pyme conoce sobre como adquirir efectivo a través de una operación de Factoring, el 55,39% manifestaron que sí, mientras que el 44,61% dijeron que no, los datos obtenidos indican que existen un alto porcentaje de desconocimiento de la forma como acceder a esta herramienta y sobre todo procedimientos e instituciones donde se pueden acceder.

**Pregunta N° 9**

¿Conoce las ventajas y desventajas del procedimiento del Factoring?

**PREGUNTA N° 9**

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	73	35,78
No	97	47,55
Parcialmente	34	16,67
<b>TOTAL</b>	<b>204</b>	<b>100</b>



Con referencia al nivel de conocimiento sobre las ventajas y desventajas que le puede dar al empresario la aplicación del Factoring, se pudo identificar que 97 de los administradores encuestados que representan el 47,55% manifestaron que NO, mientras que 73 de ellos, es decir el 35,78% indicaron desconocer sus ventajas y desventajas; mientras que los 34 restantes que corresponden al 16,67% manifestaron que las conocían parcialmente, este interrogante genera la oportunidad para promover un medio para dar mayor conocimiento al empresario sobre una herramienta financiera importante para la adquisición de efectivo de manera inmediata como lo es el Factoring.

### Pregunta N° 10

¿Sabe usted, qué tipo de organizaciones o empresas dan el servicio de Factoring?

#### PREGUNTA N° 10

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	113	55,39
No	91	44,61
<b>TOTAL</b>	<b>204</b>	<b>100,00</b>



Al igual que en el interrogante sobre el nivel de conocimiento de la herramienta de Factoring, se pudo identificar que 113 administradores de Pymes, que representan el 55,39% manifestaron que SI saben a dónde acudir cuando requieren este servicio.

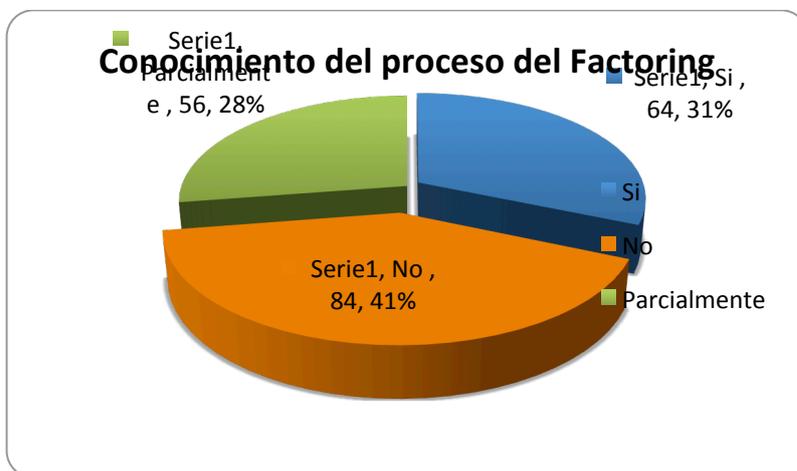
Mientras que 91 pequeños y medianos empresarios manifestaron desconocer a dónde acudir, corroborándose la necesidad de generar un medio informativo al respecto.

**Pregunta N° 11**

¿Tiene conocimientos sobre el procedimiento para la contratación de los servicios de Factoring?

**PREGUNTA N° 11**

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	64	31,37
No	84	41,18
Parcialmente	56	27,45
<b>TOTAL</b>	<b>204</b>	<b>100,00</b>



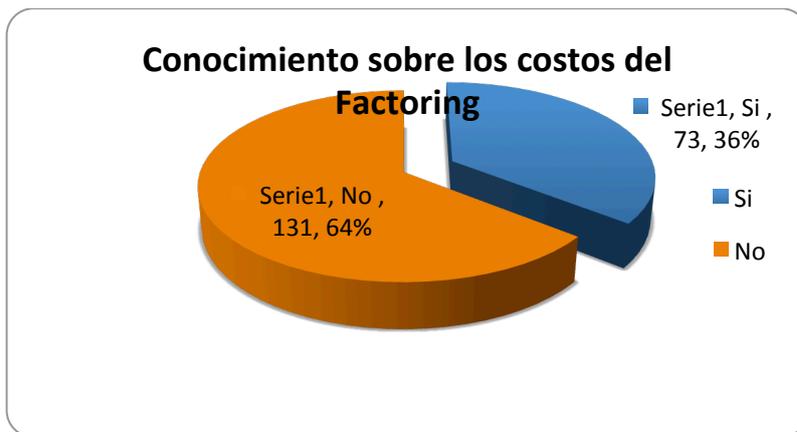
El nivel de conocimiento sobre el procedimiento del Factoring, es bajo y medio bajo según los resultados pues el 41,18% manifestaron no conocerlo, el 27,45% de los encuestados supieron indicar que lo conocen parcialmente y apenas el 31,37% de los administradores de Pymes indicaron que si lo conocen.

**Pregunta N° 12**

¿Sabe cuánto debe pagar por gastos financieros en una operación de Factoring?

**PREGUNTA N° 12**

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	73	35,78
No	131	64,22
<b>TOTAL</b>	<b>204</b>	<b>100,00</b>



En cuanto al conocimiento sobre cuanto pagar por los servicios de Factoring el 35,78% manifestaron que SI, siendo este porcentaje representado por 73 administradores de Pymes encuestados. Mientras que los 64,22 puntos porcentuales representados por 131 empresarios manifestaron desconocer el porcentaje real de gastos financieros que puede representar un procedimiento de Factoring para obtener efectivo.

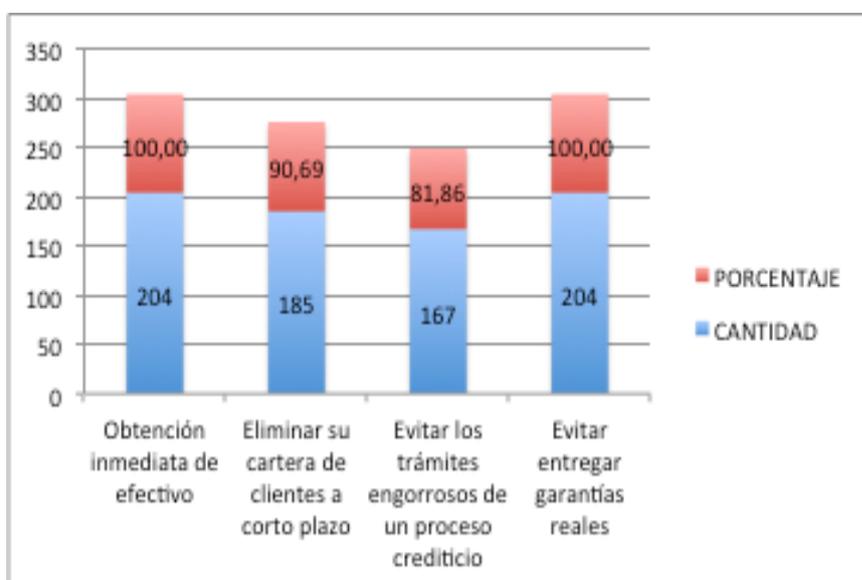
**Indicador:** Aplicabilidad del Factoring empresarial

### Pregunta N° 13

¿Estaría usted dispuesto a realizar una operación de Factoring para obtener liquidez?

#### PREGUNTA N° 13

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Obtención inmediata de efectivo	204	100,00
Eliminar su cartera de clientes a corto plazo	185	90,69
Evitar los trámites engorrosos de un proceso crediticio	167	81,86
Evitar dejar garantías bancarias	204	100,00



En cuanto a la disponibilidad para acceder a una operación de Factoring por parte de los pequeños y medianos empresarios, es alta es decir en un 100% lo harían para la obtención de efectivo de manera inmediata, pues podrán evitar pérdidas de oportunidades de nuevos negocios y/o inversiones. De igual manera muchos de ellos lo harían para evitar entregar garantías bancarias como hipotecas sobre sus activos.

El 90,69% que representan a 185 encuestados manifestaron que el Factoring es una herramienta propicia para disminuir su cartera de clientes por cobrar a corto plazo, lo

cual le permite a su empresa ahorrar recursos económicos en procesos de cobranza, seguido de un 81,86% de empresarios que este tipo de procedimiento les permitirá evitar trámites engorrosos de un proceso crediticio.

### Pregunta N° 14

¿Ha contratado los servicios de Factoring en su empresa?

#### PREGUNTA N° 14

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	14	6,86
No	190	93,14
<b>TOTAL</b>	<b>204</b>	<b>100,00</b>



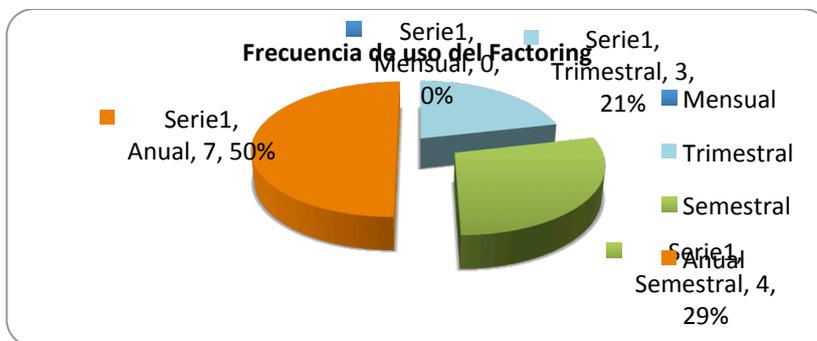
Este ítem permitió conocer el acceso a un proceso de Factoring por parte de los empresarios que dirigen las pequeñas y medianas empresas, estableciéndose que la relación de aplicación de la mencionada herramienta con respecto a otros instrumentos de crédito es muy reducida, es así que apenas el 6,86% es decir 14 de 204 administradores encuestados han utilizado el Factoring, mientras que el 93,14% no han accedido a este.

**Pregunta N° 15**

Si contestó afirmativamente la respuesta anterior, indique ¿Con qué frecuencia aplica la herramienta de Factoring en su empresa?

**PREGUNTA N° 15**

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Mensual	0	0,00
Trimestral	3	21,43
Semestral	4	28,57
Anual	7	50,00
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>



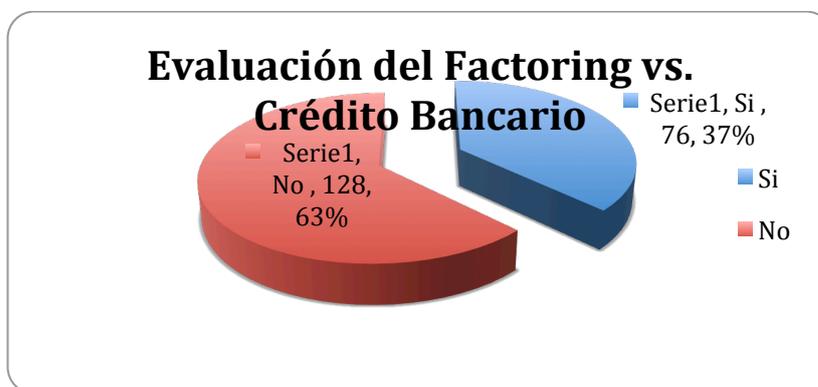
Para dar respuesta a este interrogante se ha tomado como referencia los encuestados que han tenido acceso al servicio de Factoring, siendo estos 14 en la pregunta anterior, lo cual permitió ver que 3 de ellos que representan el 21,43% han accedido a esta acción operativa de crédito trimestralmente, el 28,57% que corresponden 4 empresarios de Pymes lo han aplicado semestralmente y el 50% que corresponde a los 7 administradores restantes lo han utilizado anualmente.

**Pregunta N° 16**

¿Ha evaluado alguna vez el costo del Factoring vs. un crédito normal y las ventajas cualitativas/cuantitativas del mismo?

**PREGUNTA N° 16**

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	76	37,25
No	128	62,75
<b>TOTAL</b>	<b>204</b>	<b>100,00</b>



Al indagar si los encuestados han realizado una evaluación del Factoring con relación a un crédito bancario, se pudo observar que el 37,25% si lo han hecho, mientras que el 62,75% manifestaron que no, en algunos casos por falta de conocimiento.

## CAPÍTULO IV PROPUESTA

### IV.A.1. Nombre de la Propuesta

FACTORING HERRAMIENTA DE APOYO FINANCIERO PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO

#### IV.A.1.a. Objetivo de la Propuesta

Demostrar que el Factoring Financiero, es una herramienta de apoyo financiero idónea para que las Pymes tengan liquidez inmediata para su operatividad.

#### IV.A.1.b. Estructura de la Propuesta

Para comprender de mejor manera el aporte del Factoring la propuesta se ha estructurado por tres módulos: informativo, operativo y financiero, con la finalidad de que los propietarios de las Pymes tengan conocimiento de las fortalezas que el Factoring les pueden entregar para obtener liquidez inmediata, siendo estos:



**Gráfico N° 9:** Estructura del Modelo de Factoring  
**Elaborado por:** el Autor

**a. Módulo Informativo**

El módulo informativo está diseñado para entregar información a los pequeños y medianos empresarios interesados en conocer y aplicar la herramienta de factoraje en su empresa, siendo su contenido:

- Definición
- Importancia
- ¿Cómo aporta el Factoring al desarrollo de las Pymes?
- Tipos de factoraje que pueden encontrar en el mercado, instituciones que brindan éste servicio en el Ecuador
- Parámetros legales.

**b. Módulo Operativo**

La operatividad de Factoring se fundamenta en la adecuada aplicación del mismo, para el efecto el presente módulo presenta a los pequeños y medianos empresarios un listado de los requisitos para acceder a una operación de Factoring, un diagrama de flujo del procedimiento de factoraje y finalmente los documentos que debe presentar previo al desembolso del efectivo por parte de la empresa de factor.

**c. Módulo Financiero**

Establece un estudio comparativo entre el Costo de Oportunidad y el Costo del Factoring, de manera que el administrador de una Pyme pueda tomar una decisión financiera con menor riesgo.

## IV.A.1.c. Descripción de la Propuesta

### IV.1.c. (1) Módulo Informativo

#### ¿Conoce Usted qué es el Factoring?



El Factoring es una herramienta financiera utilizada en todo el mundo que permite a las empresas obtener recursos económicos, a partir de la cesión de títulos de valores (activos corrientes), tales como facturas, letras, pagares, contratos u otros títulos de crédito con vencimiento a fecha futura.

#### ¿Cómo aporta el Factoring al desarrollo de su empresa?

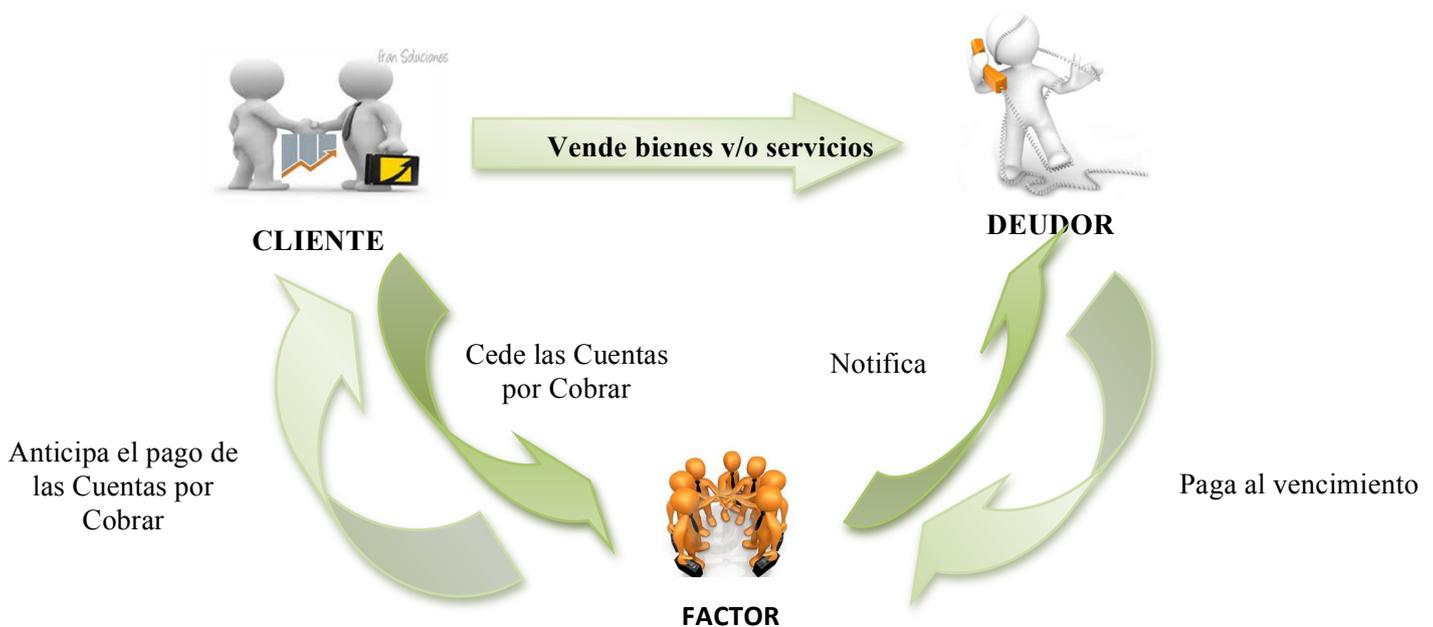
Las empresas de Factoring se convierten en aliados estratégicos para el desarrollo de las Pymes, pues al brindar el servicio de gestión de sus cuentas por cobrar, asumen según es estilo de contrato la insolvencia de los deudores, o en otro sentido brindan la concesión de anticipos en efectivo al cliente sobre el importe de los créditos cedidos.

Por tanto, la Pyme que asume como herramienta financiera la aplicación del Factoring, tiene la oportunidad de:

- Proporcionar liquidez continua en relación al volumen de ventas.
- Permitir que la Pyme crezca con recursos propios, mejorando su posición financiera.
- Evitar endeudamientos que incrementan sus cuentas por pagar (pasivos).
- Optimizar costos financieros y de operación.
- Activar la rotación de activos, procurando mejorar el uso de activos monetario.
- Nivelar los flujos de efectivo.

- Optimizar el manejo del efectivo, especialmente cuando la Pyme posee ventas estacionales.
- Aprovechar oportunidades, como descuentos por pronto pago, costos y rendimientos.
- Obtener disponibilidad inmediata y equilibrada con relación al volumen de ventas de la empresa cliente.
- Mejorar la productividad de la Pyme, al reducir los costos financieros.

**¿Sabe quiénes intervienen en una operación de Factoring?**



**Gráfico N° 10: Actores del Factoring**  
**Elaborado por: el Autor**

El Factoring nace ante la necesidad empresarial de obtener liquidez inmediata sea para una reinversión, consolidación de un proceso de negociación, entre otras por ende éste procedimiento tiene como actores a:

- **Cliente, Proveedor, Factorado o Cedente:** En éste caso es la Pyme que busca obtener liquidez mediante la cesión de sus documentos por cobrar originados de sus transacciones comerciales y/o de servicios.
- **Factor, Factorante, o Cesionario:** Es la empresa que presta servicios de factoraje que se dedica a comprar las cuentas por cobrar que no están vencidas, por lo general el Factor acepta todos los riesgos de cobro, ofreciendo a cambio a su cliente liquidez inmediata.
- **Deudor u obligado:** Es el cliente de la Pyme que a adquirido bienes y/o servicios y por ende a obtenido una obligación de pago a través de la firma de un comprobante de pago legalmente reconocido, como es el caso de las facturas.

### **¿Tiene conocimiento sobre los tipos de Factoring que usted puede encontrar en el Mercado?**

En el mercado financiero el pequeño y mediano empresario tiene la posibilidad de vender sus documentos negociables (facturas) bajo varias modalidades de Factoring, entre las que se citan las siguientes:

- **Factoring a la Vista:** es aquel que se realiza con financiamiento, es decir que el factor asume la responsabilidad de cobranza del documento negociable, para ello antes de firmar el contrato la empresa de Factoring realiza un análisis minucioso de la cartera de cuentas por cobrar de su cliente. Una vez aprobadas las exigencias y requerimientos establecidos por el Factor, el cliente recibe anticipadamente el dinero de los documentos negociados, en el mercado se lo puede identificar con el nombre de *Credit Cash*.

Este tipo de factoraje es el más atractivo para el cliente, pues obtiene el dinero de manera inmediata, en tal circunstancia el contrato de Factoring adquiere el carácter de **Pro-soluto**, lo que significa que el factor asume dicho riesgo, “cuando se verifiquen ciertas condiciones objetivas prefijadas en el contrato, o bien cuando el Factor haya ejercido la facultad de aceptación de los créditos...” (Marre. 1995. p.30)

- **Factoring al vencimiento:** es aquel en que el Factor no asume los riesgos de cobranza de los documentos negociables proporcionados por el cliente (empresa), en éste caso el importe de la cuentas por cobrar adquiridas no se anticipan, la cancelación de las mismas se realiza en función de que el Factor realice la cobranza, es decir que se cancelan ante la liquidación del deudor. Este tipo de Factoring es el menos atractivo pues los empresarios, por lo general requieren efectivo de manera inmediata. El único beneficio de este tipo de factoraje será el evitar contratar personal exclusivo para los procesos de cobro, esta modalidad de cobro se la conoce **Maturity**, en tal circunstancia el carácter del contrato de Factoring es **Pro-solvento**, “es decir, sin asumir el Factor el riesgo del no pago por insolvencia del deudor” (Marre. 1995. p.30)

De acuerdo al tipo de actividad comercial y lugar de acción, los pequeños y medianos empresarios pueden optar por realizar procesos de Factoring, según su cobertura, de allí que la mayoría de entidades financieras brindan el servicio según su cobertura geográfica, siendo estos:

- **Factoring Nacional:** Como se mencionó en los tipos de Factoring, éste tipo de actividad financiera es la que se realiza a nivel país.
- **Factoring Internacional:** Aplica a exportadores e ecuatorianos que venden directamente a importadores extranjeros. Es de gran apoyo a éste sector empresarial, pues a través de la operación de Factoring pueden cobrar y/o pagar en su totalidad en cuenta abierta y de manera anticipada el productos de sus adquisiciones y ventas que tengan en el exterior, sin tener que esperar al cumplimiento de los plazos establecidos en las negociaciones, pudiendo de esta forma incrementar sus ventas.



### ¿Conoce que instituciones le prestan éste servicio?

En el mercado financiero usted puede acudir a entidades ligadas al Sistema Financiero Nacional o a empresas privadas que prestan este servicio, entre ellas usted puede encontrar:

- **Entidades Financieras**



**Corporación Financiera Nacional**



**Banco Capital**



**Banco Bolivariano**

- **Empresas Privadas**



**Profactura**



**Sicobra**



**Recaudadora Ecuador**



**Logros Factoring**

### **¿Qué tipo de servicios brindan las empresas de Factoring a las Pymes?**

El proceso de factoraje para las Pymes aporta una gama de servicios administrativos y financieros, entre ellos se puede mencionar:

- Gestionar el cobro de créditos cedidos por el cliente y aceptados por el factor.
- Financiar y/o anticipar efectivo sobre las cuentas por cobrar de una Pymes.
- Administrar y controlar la cartera de clientes de una Pymes.
- Gestionar los procesos de cobranza.
- Brindar cobertura de riesgos crediticios.
- Contabilización de cuentas.

### **¿Cómo una Pyme puede establecer una relación comercial con una empresa de Factoring?**

Para dar paso a la formalización de una relación comercial entre una Pyme y una empresa de Factoring, se debe celebrar un contrato, entre las modalidades de contrato más comunes en el mercado se puede mencionar:

1. Buscar información de empresas que ofrecen el servicio de Factoring en el mercado, puede optar por: empresas del Sistema Financiero Nacional (bancos, cooperativas) o empresas privadas.
2. Solicitar información sobre las oferta de servicios.
3. Elegir la más idónea
4. Firma del contrato y entrega de documentación para su aprobación
5. Cobro de factura.

#### **IV.1.c. (2) Módulo Operativo**

##### **Guía para perfeccionar facturas**

Para la presentación de facturas los clientes deben cumplir con ciertas exigencias que establecen las empresas de Factoring, para ejemplificar el caso se ha tomado como referencia el estilo de perfeccionar facturas de la Corporación Financiera Nacional (Anexo N° 3), este procedimiento lo realizan con la finalidad de homogenizar la presentación de las mismas ante una solicitud de factoraje.

##### **Requisitos para acceder al Factoring**

Las Pymes deben cumplir con requisitos básicos para acceder al Factoring, enlistados a continuación:

**Tabla 6:** Lista de requisitos para acceder al Factoring

<b>FACTORING</b>	
<b>EMPRESA:</b> _____	
<b>INFORMACIÓN DE LA EMPRESA</b>	
a.	Copia del RUC.
b.	Copia de Cédula de Ciudadanía a color del representante legal y cónyuge.
c.	Escrituras de constitución de la empresa.
d.	Reformas de estatutos, de ser el caso.
e.	Nombramiento (s) vigente (s) del (los) representante (s) de la empresa.
<b>CERTIFICADOS DE CUMPLIMIENTO</b>	
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 ser apostillados.
<b>INFORMACIÓN FINANCIERA</b>	
l.	Balances y P&G. De ser el caso serán auditados y se incluirá notas explicativas de dos años anteriores y últimos disponibles.
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.
p.	Solicitud de Factoring.

**Elaborado por:** el Autor

**Fuente:** <http://www.cfn.fin.ec/> Corporación Financiera Nacional

### **Documentos previos al desembolso**

- Contrato de Factoring
- Contrato de endoso de facturas
- Listado de facturas para ser aprobadas

### **Procesos que el empresario debe seguir para acceder al Factoring**

El proceso para acceder al Factoring responde a la secuencia lógica de los siguientes pasos:

- a. **Recepción de documentos y cuentas por cobrar del cliente:** En esta etapa se receptan los requisitos solicitados al cliente y su cartera de clientes para proceso de negociación. (Anexo N° 5)
- b. **Estudio de las Cuentas por Cobrar del Cliente:** La gestión de Factoring se inicia con la recepción de los documentos por cobrar entregado por el cliente o emisor a la empresa de factoraje, la cual verifica la legalidad de las mismas y analiza el nivel de riesgo de recuperación, es decir se realiza un análisis de riesgo y verificación de la información entregada por el cliente.
- c. **Aprobación de la evaluación:** Una vez analizados los documentos por cobrar, la empresa de Factoring, aprueba la evaluación de los mismos.
- d. **Firma de Contrato:** Una vez aprobado la cesión de documentos por cobrar, se procede a la firma de un contrato de factoraje. A partir de este momento la responsabilidad de cobro y riesgos de cobranza la asume el factor, el cual notifica al deudor el proceso de cesión de su deuda, posterior a ello se estipulan las condiciones de negociación y financiamiento procediéndose a la cobranza de la deuda.
- e. **Recepción y custodia de documentos por cobrar:** Una vez establecidas las condiciones de negociación y firmado en el contrato, el factor recepta y acepta la custodia de documentos por cobrar del cliente según el caso, pueden ser facturas, letras de cambio, pagarés, tarjetas de crédito, vouchers, entre otros.
- f. **Pago al Cliente:** Contra recepción de los documentos aprobados para el proceso de Factoring, el factor paga entre un 80 a un 90% de los valores documentados de manera inmediata.
- g. **Pago total:** Llegada la fecha de vencimiento, el factor cancela el porcentaje restante, menos una tasa de interés denominado factor de descuento.

Para el conocimiento de los pequeños y medianos empresarios se indica en la propuesta el flujo del proceso de factoraje:

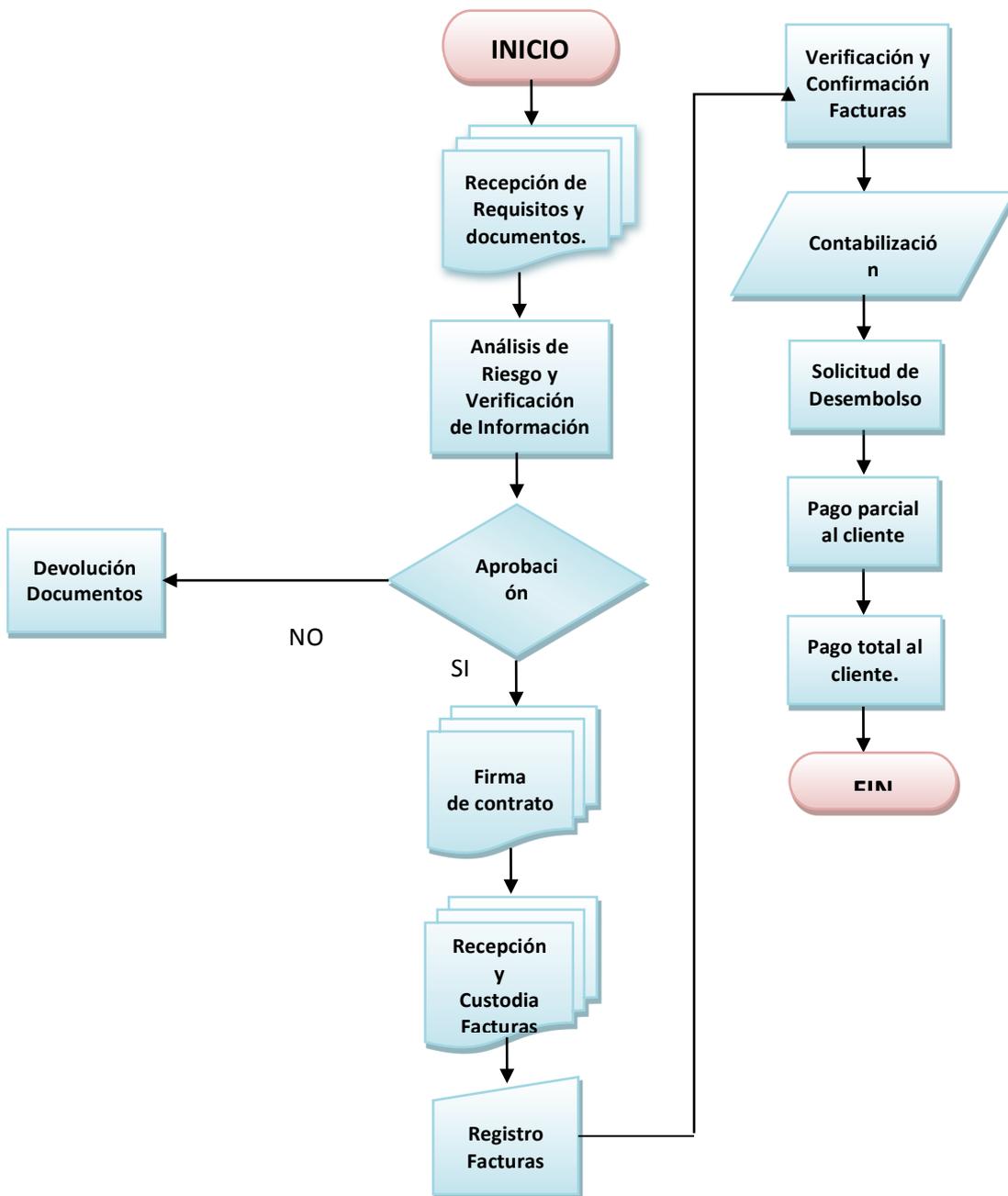


Gráfico N° 11: Flujo de Factoring  
Elaborado por: el Autor

### IV.1.c. (3) Módulo Financiero

#### Costo del Factoring

Con referencia al costo del Factoring, no existe una tarifa única, esta se establece en función de varios aspectos, a saber:

- a. Tipo de contrato (con o sin recursos)
- b. Número e importe de documentos de crédito (facturas) que estén en proceso de negociación con la empresa factor
- c. Número de deudores (compradores) y su ubicación geográfica
- d. Ubicación geográfica de los deudores (compradores)
- e. Plazo y medio de cobro

Las empresas que brindan servicios de Factoring, establecen las siguientes condiciones en cuanto al costo del servicio:

**Tabla 7:** Costos del Factoring

<b>COSTO DEL FACTORING</b>	
Porcentaje de Garantía	20,00%
Tasa de descuento	16,33%
Costo de honorarios administrativos	2,85%
<b>Costo total del Factoring</b>	<b>39,18%</b>

**Elaborado por:** el Autor  
**Fuente:** Mercado Financiero

#### Costo de Oportunidad

Se entiende por Costo de Oportunidad, al costo que el capital deja de ganar en una inversión al tomar la decisión de realizarla, y deja de aplicar dicha inversión en otra, es decir es “aquel valor o utilidad que se sacrifica por elegir una alternativa A y despreciar una alternativa B”<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> <http://www.gerencie.com/costo-de-oportunidad.html>

Por tanto, se renuncia al beneficio que se ofrece en el camino descartado. Por consiguiente, siempre que se tome una u otra decisión, se habrá renunciado a las oportunidades y posibilidades que ofrecían las otras, que bien pueden ser mejores o peores (Costo de oportunidad mayor o menor).

Los empresarios de las Pymes constantemente están tomando decisiones en alternativas financieras que implican el dejar de ganar cierta utilidad al invertir en otra decisión, por tanto al tomar la decisión de optar por una actividad operativa financiera de Factoring, pueden estar renunciando al costo de oportunidad de realizar una inversión solventada en el financiamiento bancario.

Para poder explicar de mejor manera la aplicación del factoring como herramienta financiera para poder beneficiarse del costo de oportunidad con respecto al financiamiento tradicional bancario realizaremos el siguiente ejemplo:

### **Factoring vs Financiamiento Tradicional**

La empresa “ A “ productora de muebles de oficina necesita financiamiento por \$ 200.000 para poder cumplir un contrato por \$ 500.000 mismo que le permitirá generar una utilidad neta del 20% sobre el valor del contrato, para el mismo se ha establecido un plazo de 60 días a partir de la firma del contrato.

### **Primera Opción de Financiamiento Banco**

Considerando el plazo corto para poder cumplir las condiciones del contrato tiene como primera opción solicitar un préstamo al banco que se determinan de la siguiente forma:

**Tabla 8:** Condiciones Operación Banco

CREDITO COMERCIAL PYME	
Ventas Anuales	> 1.000.000
Monto solicitado	\$200.000
Garantía 140% del monto solicitado	Hipotecaria o Prendaria
Plazo	365 días
Tasa	11,07%
Tiempo desembolso	75 días

**Elaborado por:** el Autor  
**Fuente:** Mercado Financiero

### **Segunda Opción de Financiamiento Empresa de Factoring**

La empresa “ A ” productora de muebles tiene facturas por cobrar por \$ 400.000 a la empresa “ E ” a un plazo de 90 días, con estos antecedentes el Gerente Financiero tiene un acercamiento con la empresa de Factoraje misma que establece las siguientes condiciones para operar:

**Tabla 9:** Condiciones Operación de Factoring

Valor Nominal del documento	\$250.000,00
Tasa de interés o descuento anual	16,33%
Garantía	20%
Costo Administrativos	2.85% flat
Plazo de Vencimiento del documento	90 días

**Elaborado por:** el Autor  
**Fuente:** Mercado Financiero

Cálculo de la operación de Factoring:

**Tabla 10:** Cálculo de la Operación Factoring

Valor Nominal del documento	250.000,00
Menos Garantía	50.000,00
Valor con recurso	200.000,00
Menos Descuento (16,33% anual/12)*	10.206,25
Costo de los Honorarios 2,85%	7.125,00
<b>Monto total recibido del documento con recurso</b>	<b>182.668,75</b>

**Elaborado por:** el Autor  
**Fuente:** Mercado Financiero

**\*Cálculo del valor del descuento** = (Valor con recurso \* Descuento)/360\* 90 días)

Total a recibir de manera inmediata \$ **182.668,75 USD** luego de cancelar todos los rubros estipulados por costo del servicio de Factoring.

Una vez cumplidos los 90 días de plazo de vencimiento para el cobro del documento, la empresa de Factoring devuelve a su cliente el 20% de garantía es decir los \$50.000,00 USD según el ejemplo. Lo cual quiere decir, que el cliente de Factoring recibirá al cumplimiento del plazo estipulado \$ 50.000,00 de garantía, que sumados al anticipo da un total de \$ 232.668,75 USD, paga un valor más alto por concepto de factoring versus un crédito comercial otorgado por un banco, pero al haber tomado esta opción su costo de oportunidad se le puede medir que realizó el contrato y gano una utilidad bruta del 20% sobre el valor total y una utilidad neta del 16,4 %.

### **Cálculo del costo de utilización del Factoring al cumplimiento del pago del deudor:**

**Tabla 11:** Cálculo total del servicio

Descuento	10.206,25
Costo por honorarios	7.125,00
<b>Costo total por el servicio</b>	<b>17.331,25</b>

**Elaborado por:** el Autor  
**Fuente:** Mercado Financiero

En caso de suceder lo contrario el cliente del factor deberá pagar los intereses de mora por cada día de atraso del pago de su cliente, éste cálculo se lo realiza de acuerdo a la tasa de garantía estipulado, que en el ejemplo tomado es del 20%.

En conclusión, el **Costo del Factoring**, siempre será un valor mayor que el financiamiento tradicional bancario pero se comprueba que el **Costo de Oportunidad** es beneficioso para el empresario ya que puede aprovechar las condiciones propias del giro de su negocio.

## CAPÍTULO V

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### V.A.1. Conclusiones

##### V.A.1.a. Conclusiones de la Fundamentación Teórica

Durante el desarrollo de la sustentación teórica de la presente investigación se pudo identificar que el Factoring empresarial surgió desde la primera mitad del siglo XVI, como una actividad cotidiana en la industria textil. Siendo esta fortalecida por las necesidades de las organizaciones que requerían liquidez inmediata, por lo que se practica hasta la actualidad. Varios autores han dado aportes importantes en torno a su definición y procedimiento entre ellos se puede citar a Lawrence J. Gitman, Van Horne & Wachowicz, Weston los cuales coinciden en que éste procedimiento es una herramienta de financiamiento de mucha utilidad.

En la actualidad el factoraje se encuentra respaldado por un marco legal claramente establecido en cada país, así en el Ecuador se formaliza legalmente su aplicación mediante la Ley de creación de la Red de Seguridad Financiera publicada el 31 de diciembre del 2008, determina que la factura es un “**título de valor**” en concordancia con lo establecido en los artículos: 2 y 233 de la Ley de Mercado de Valores, de esta manera estos documentos comerciales cuentan con la característica de ser negociables, y sus características para considerarlos bajo esta premisa la establece el SRI.

##### V.A.1.b. Conclusiones de la Investigación

La investigación fue aplicada a las empresas de los sectores industriales dedicadas al comercio al por mayor y menor, transporte, almacenamiento, comunicaciones y manufacturas, partiendo del criterio de que este tipo de empresas requieren efectivo de manera inmediata por su alta operatividad en el sector comercial.

No se han considerado para la investigación a las Pymes de actividades inmobiliarias, educación, agricultura, entre otras; pues, estas realizan actividades operativas de largo plazo y en su mayoría realizan contratos con el Estado, lo cual no garantiza a la empresa de Factoring la recuperación de los documentos negociables que este tipo de empresas pueden entregar.

Como resultados generales y de mayor incidencia de la investigación se puede conocer que este tipo de Pymes requieren constantemente de efectivo para sus actividades comerciales, por lo que acuden en un alto porcentaje (78,92%) a realizar créditos bancarios, a pesar de que en su mayoría deben esperar entre 45 y 75 días para que sus solicitudes sean procesadas y aprobadas (82,61%). Considerando que esta decisión hace que pierdan importantes oportunidades de negocios o inversiones, pues por lo general su requerimiento de efectivo es del 51,96% a 15 días y el 48,04% a siete días, lo cual es perjudicial para su crecimiento y mantenimiento en el mercado. Al no poder acceder a créditos bancarios muchos de ellos acuden a agiotistas (14,22%) a pesar de los altos riesgos de pérdida de sus bienes.

El Factoring es una herramienta financiera viable en estas circunstancias, pero lamentablemente apenas el 55,39% de los pequeños y medianos empresarios conocen sobre este, procedimiento, ventajas y desventajas, entidades financieras o privadas a las que pueden acceder e incluso el nivel de conocimiento de los costos financieros que puede generar un operación de Factoring es desconocida, pues saben que el costo es mayor que un crédito, pero desconocen el porcentaje real en un 64,22%, lo cual limita al administrador de una Pyme decidir sobre su aplicación como alternativa financiera.

#### **V.A.1.b. Conclusiones de la propuesta**

Una vez terminado el proceso de investigación y el diseño de una propuesta viable para mejorar la posición financiera de las Pymes en el Distrito Metropolitano de Quito, se pudo concluir que:

- Mediante la investigación la hipótesis planteada ha sido comprobada, ya que se aprovecha del costo de oportunidad con la utilización del factoring para el mejoramiento de la operatividad del negocio.
- El Factoring es una operación financiera que ha venido tomando impulso en los últimos años, pero la falta de conocimiento por parte de los empresarios que gestionan las Pymes, ha hecho que su aplicabilidad sea muy reducida. En tal circunstancia, el 31 de diciembre del 2008, de acuerdo al Registro Oficial Suplemento N° 498, se inserta en el Código de Comercio el Art. 201. “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”.
- El factoring como herramienta financiera aplicada en función del volumen de ventas y el conocimiento de la cartera de clientes en las Pymes, se convierte en una alternativa financiera segura, confiable.
- La adecuada aplicación del Factoring, le permite a las Pymes en estudio crecer utilizando sus propios recursos, mejorando su rotación de inventarios, generando una situación financiera estable.

- El Factoring genera beneficios económicos y administrativos para las Pymes, pues el ciclo económico de las mismas es más eficiente gracias al apoyo en la recuperación de su cartera de clientes.
- Como se pudo apreciar el procedimiento de Factoring con garantía es una alternativa idónea de negociación, siempre y cuando el deudor pague a tiempo la misma, en tal circunstancia es totalmente viable y el pago de intereses por el costo de ésta transacción financiera es menor que el costo de oportunidad.
- Este procedimiento financiero disminuye el costo de crédito y cobranza como se pudo ver en el ejemplo.

#### **V.1.b. Recomendaciones**

Luego de haber realizado una investigación profunda respecto a las operaciones de Factoring en las Pymes del Distrito Metropolitano de Quito, se recomienda:

- Se considere la aplicación de la propuesta para que los administradores de las Pymes puedan aprovechar el costo de oportunidad que se presenta en sus actividades.
- Es una alternativa financiera rápida y de fácil acceso siempre que se amplíen los conocimientos sobre las operaciones de Factoring, sus ventajas, desventajas, marco legal y procedimiento financiero.
- Que la toma de decisiones financieras que deben ejecutar los administradores de las Pymes, se fundamente en el comportamiento de pago de sus deudores y el

conocimiento profundo de los mismos, lo cual le garantizará a la Pyme tener recursos monetarios disponibles.

- Los administradores de las Pymes en el D.M.Q., deben llevar un seguimiento mensual de los pagos realizados por sus clientes a la empresa de factoraje con la finalidad de sustentar sus finanzas en la adquisición de efectivo de manera continua.

## BIBLIOGRAFÍA

1. ALADI – Asociación Latinoamericana de Integración. “Caracterización y Situación Actual de Pymes Exportadoras en el mercado de ALADI”, Publicación DAPMDER, edición No. 31, Montevideo 2012.
2. CEPAL/CELADE” Redatam SP (fecha de visita 16/04/2012)
3. García Santillán, Arturo. “Administración Financiera” 2009
4. Graham, John R, et al “Finanzas Corporativas”, 3era edición, editorial CENGAGE learning, México, 2011
5. INEC – Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. “Censo Nacional Económico. Base de datos
6. Ley de Fomento de la Pequeña Industria - Artículo 5. Registro oficial N° 549 de 23 de octubre de 1986
7. Marre A. “El Contrato de Factoring”, Editorial Jurídica de Chile, Santiago, 1995
8. MIC-SMIPYMES, Observatorio de PYMES y Artesanías, 2007
9. Ochoa Setzer, Guadalupe. “Administración Financiera”, Mc. Graw Hill, 2009
10. Ortega Castro, Alfonso. “Administración Financiera I” , Mc. Graw Hill, 2008
11. Poblete, Jaime Enrique. “Mercado de Capitales y Productos Financieros”, Universidad de Texas, 2008
12. Revista EKOS, “PYMES: Contribución Clave en la Economía” por: Unidad de Análisis Económico e Investigación, Ecuador, 2011.
13. Ross, Stephen A. “Finanzas Corporativas”, 7ª Edición. Editorial McGraw- Hill, 2005.
14. Van Horne, James C., Wachowicz, John M. Jr. “Fundamentos de la Administración Financiera”, 11ma edición, editorial Pearson Prentice Hall, México 2002.
15. Villareal, René. “La competitividad del Sistema Financiero y la pequeña y mediana empresa”, Centro de capital intelectual y competitividad, 2001.

## WEBGRAFIA

1. Camacho López, María Elisa, (2011) “Revista Problemáticas Jurídicas del Contrato de Factoraje”,  
<http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3684670> recuperado el 2012/11/04
2. Sistema de Rentas Internas (SRI) (“Catastro de Pequeñas y Medianas Empresas Pymes” 2012 <http://www.sri.gob.ec/web/guest/home> recuperado el 2012/11/04
3. Weston, J Fred. “Fundamentos de Administración Financiera”, décima edición Editorial Thompson, México, 2010 <http://www.eumed.net/libros-gratis/2010c/729/> recuperado el 2012/12/15
4. Banco Central del Ecuador (2012) [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)
5. Bolsa de Valores de Quito (2013) <http://www.ccbvq.com> BOLSA DE VALORES DE QUITO
6. El Factoring empresarial  
<http://www.ekosnegocios.com/revista/pdfTemas/523.pdf>)

# **ANEXOS**

## ANEXO N° 1: Código de Comercio, Capítulo IV, Art. 201

**PUBLICADO:** [Registro Oficial Suplemento 498](#)

**FECHA:** 31 de Diciembre de 2008

**Las reformas dadas por LEY 0, Publicada en el Suplemento del Registro Oficial 498, de 31/DIC/2008 han sido insertadas en el texto de los artículos siguientes del Código de Comercio**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- d. La orden incondicional de pagar una suma determinada de dinero;
- e. La especificación clara, en números y letras del monto a pagar y la moneda en que se lo hará; y,
- f. La firma del girador o librador y del aceptante u obligado o sus respectivos delegados.

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

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

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

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

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

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

ANEXO N° 2

**ARTÍCULOS DEL CONSEJO NACIONAL DE VALORES,  
RESOLUCIÓN No. CNV-001-A-2009**

**“Capítulo X”**

**FACTURAS COMERCIALES NEGOCIABLES**

**Sección I**

**Inscripción en el Registro del Mercado de Valores**

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

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

Portada:

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

Razón social o nombre comercial del emisor.

Número del RUC.

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

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

Información general:

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

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

2.2.3 Detalle de las líneas de negocio actualmente desarrolladas.

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

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

3. Formato del facsímil del valor, de conformidad al contenido establecido en el Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención emitido por el Servicio de Rentas Internas y al determinado en el artículo 201 del Código de Comercio; deberá constar el valor a negociarse. Cuando se quieran negociar facturas comerciales negociables electrónicas, autorizadas por el Servicio de Rentas Internas, estas deberán tener al menos el mismo contenido de lo expuesto en el artículo 201 del

Código de Comercio. Para su negociación deberán estar registradas en un depósito centralizado de valores y serán únicamente negociadas a través del mercado bursátil y extrabursátil.

4. Certificado de veracidad de la información.

## **Sección II**

### **Mantenimiento de la inscripción en el Registro del Mercado de Valores**

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

## **Sección III**

### **Valor a negociarse**

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

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

## **Sección IV**

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

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

Para el caso de personas naturales emisoras de facturas que están imposibilitadas de inscribirse en el Registro del Mercado de Valores, para negociar sus facturas comerciales negociables deberán acudir al Registro de Valores no Inscritos, REVNI establecido por las bolsas de valores y autorizado por la Superintendencia de Compañías. Solo podrán negociarse facturas comerciales negociables cuyo plazo de emisión sea de hasta 360 días.