

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
SEDE QUITO
UNIDAD DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Tesis previa a la obtención del título en: MAGISTER EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA:

“ANÁLISIS DEL FACTORING COMO HERRAMIENTA DE LIQUIDEZ Y SU
IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS DE LOS SOCIOS DE LA
CÁMARA DE COMERCIO DE QUITO EN EL PERIODO 2011-2013”

AUTORES:

CHRISTIAN PATRICIO CANO SÁNCHEZ
HERNÁN VINICIO LARREA ESPINOZA

DIRECTOR:

PEDRO HUMBERTO MONTERO

Quito, octubre de 2014

AGRADECIMIENTOS

Al culminar esta investigación deseamos realizar un agradecimiento muy profundo y sincero a todas las personas que colaboraron para que este trabajo haya concluido satisfactoriamente.

A nuestras respectivas familias por su apoyo incondicional, a nuestros maestros por habernos impartido los conocimientos necesarios para desarrollarnos de una manera eficiente y competitiva en el mercado laboral.

A nuestro director de tesis, Ing. Pedro Montero, por su guía y sabios consejos que acertadamente influyeron para el término de esta investigación.

A nuestro director de Postgrados, Ing. Patricio Velasco, por su motivación permanente para nuestra superación personal.

Y finalmente a la Universidad Politécnica Salesiana por habernos permitido adquirir conocimientos que de seguro los pondremos en práctica para nuestro mejor desenvolvimiento en las distintas funciones que ocupemos.

Los Autores.

**DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD Y AUTORIZACIÓN DE USO DEL
TRABAJO DE GRADO**

Nosotros, Christian Patricio Cano Sánchez y Hernán Vinicio Larrea Espinoza, autorizamos a la Universidad Politécnica Salesiana la publicación total o parcial de este trabajo de grado y su reproducción sin fines de lucro.

Además declaramos que los conceptos y análisis desarrollados y las conclusiones del presente trabajo son de exclusiva responsabilidad de los autores.

Christian Patricio Cano Sánchez

CC. 1716168768

Hernán Vinicio Larrea Espinoza

CC. 0601881956

ÍNDICE GENERAL

AGRADECIMIENTO	II
DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD	III
ÍNDICE GENERAL	IV
RESUMEN	1
INTRODUCCIÓN	2

CAPITULO I

MARCO TEÓRICO

1.1 DEBATE CONCEPTUAL SOBRE EL FACTORING	9
1.1.1 Reseña Histórica	9
1.1.1 Origen	9
1.1.1.2 Desarrollo	10
1.1.2 Naturaleza Jurídica	12
1.1.2.1 Generalidades	12
1.1.2.2 Partes	13
1.1.2.2.1 El factorado o cliente adherente.	13
1.1.2.2.2 El factor (banco) empresa de facturación o sociedad de factoring.	13
1.1.2.3 Rol de los Deudores	13
1.1.2.4 Obligaciones del Factor	13
1.1.2.5 Obligaciones del Cliente	14
1.1.2.6 Extinción del Contrato	14
1.1.3 Clases de Factoring	14
1.1.3.1 Generalidades	14
1.1.3.2 Según los Servicios que Conlleve	15
1.1.3.2.1 Factoring Colonial	15
1.1.3.2.2 Factoring Tradicional	15
1.1.3.2.3 Nueva Modalidad de Factoring (New Style Factoring).	15
1.1.3.3 Según la Financiación	16
1.1.3.3.1 Factoring al Vencimiento	16
1.1.4 Aspectos Legales del Factoring en el Ecuador	17

1.1.4.1 Ley General de Instituciones del Sistema Financiero	21
1.1.5 El Factoring en el Ecuador	25
1.1.6 Factoring Desde un Enfoque Financiero	26
1.1.6.1 Factoraje de Cuentas por Cobrar	26
1.1.6.2 Operación de Factoring	29
1.1.6.3 Ejemplo de Factoring Realizado por la Empresa Logros Ecuador.	30
1.1.6.4 Ventajas del Uso del Factoring	31
1.2 ENFOQUE TEÓRICO DE LA TESIS	33

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA

2.1 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN	36
2.2 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	36
2.3 TIPOS O NIVELES DE LA INVESTIGACIÓN	37
2.3.1 Exploratoria	37
2.3.2 Descriptiva	38
2.3.3 Correlacional	38
2.4 ASOCIACIÓN DE VARIABLES	38
2.4.1 Población y Muestra	38
2.4.2 Técnicas e Instrumentos	40
2.5 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	43
2.6 IMPACTO DEL FACTORING EN LAS EMPRESAS SOCIAS DE LA CCQ.	54

CAPÍTULO III

PROPUESTA DE FACTORING

3.1 ANÁLISIS FINANCIERO.	55
3.1.1 Análisis de Estados Financieros	55
3.1.1.1 Análisis Financiero Horizontal	62
3.1.1.2 Análisis Financiero Vertical	66

3.1.1.3 Capital de Trabajo Neto	71
3.1.1.4 Aplicación de Razones	72
3.2 APLICACIÓN DE FACTORING	75
3.2.1 Modelo de financiamiento para las empresas de la CCQ por medio del factoring.	75
3.2.2 Costo de Factoring	76
3.2.3 Aplicación De Razones	84

CAPÍTULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 CONCLUSIONES	88
4.2 RECOMENDACIONES	89
BIBLIOGRAFÍA	90
ANEXO No. 1	92
ANEXO No. 2	94

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No. 1- Pregunta No. 1	44
Gráfico No. 2- Pregunta No. 2	45
Gráfico No. 3- Pregunta No. 3	46
Gráfico No. 4- Pregunta No. 4	47
Gráfico No. 5- Pregunta No. 5	48
Gráfico No. 6- Pregunta No. 6	49
Gráfico No. 7- Pregunta No. 7	50
Gráfico No. 8- Pregunta No. 8	51
Gráfico No. 9- Pregunta No. 9	52
Gráfico No. 10- Pregunta No. 10	53

RESUMEN

En el sector empresarial del país, tanto en pequeñas, medianas e inclusive algunas grandes empresas se manifiesta un problema común que es la falta de liquidez, debido principalmente a la recuperación tardía de la cartera de cobro, razón por la que se han tratado de encontrar diferentes soluciones para que las empresas tengan un desenvolvimiento normal y su giro de negocio no se detenga. Estas alternativas no necesariamente han dado los resultados esperados ya que por ejemplo al acudir a financiamiento ilegal con altos intereses, a la larga provocan mayores egresos de recursos financieros convirtiéndose en una solución de momento pero totalmente inadecuada. La falta de liquidez provoca un estancamiento en las empresas, no hay inversión en tecnología, se detiene la producción y se corre el riesgo de quebrar el negocio por falta de recursos.

Ante esta situación surge como una buena alternativa la aplicación de Factoring, y mediante esta investigación, se ponen de manifiesto los beneficios y bondades de esta herramienta financiera que se puede implementar en diferentes tipos de empresas, generando la liquidez necesaria, mediante la venta anticipada de facturas que permita obtener los recursos para el desarrollo de sus actividades productivas, y a la vez conseguir una mejor relación en los índices financieros, analizando con mayor enfoque a la rentabilidad.

ABSTRACT

In the business sector of our country, small, medium and even large companies have a common problem: The lack of financial liquidity, which happens mainly because of late portfolio collection, which is why many possible solutions have been looked into so that companies can have a normal development and business does not stop. These different options have not necessarily provided the expected results. For example, resorting to illegal loans, with high interest rates, provokes, in the long run, higher expenditure, which makes it a momentary solution. The lack of financial liquidity results in economic stagnation in companies as there is no investment in technology. This stops production and forces companies into bankruptcy due to lack of resources.

To deal with this situation, a good option is the application of Factoring, and through this research, the benefits of this financial tool are shown. It can be implemented in different kinds of companies to generate the necessary financial liquidity through the anticipated sale of invoices, which will allow companies to get resources for the development of productive activities and improve the financial indexes focusing on profitability.

INTRODUCCIÓN

“En el Ecuador la liquidez es uno de los problemas más grandes con el que tienen que luchar los pequeños empresarios ya que en algunos casos la comercialización final de los bienes la realizan terceras empresas que ofrecen pagar luego de 90 o 180 días, lo que recorta drásticamente el capital para continuar operando”. Consultado en la página www.logros.ec; el 25 de octubre 2012.

Varios empresarios deben recurrir a emitir cheques posfechados, para pago a sus proveedores, práctica prohibida por la Superintendencia de Bancos (que se ratifica en la Resolución SBS-2011-644, Sección III Artículo 15, del 8 de Agosto de 2011, en donde se dice “- El cheque es pagadero siempre a la vista, aunque fuere antedatado o posdatado, además hace explícita referencia a que “La persona que admitiere un cheque como instrumento de crédito, está sujeto a la multa prevista en el artículo 56 de la Ley General de Cheques, es decir con el veinte por ciento del importe del cheque girado”

Como también los pequeños empresarios se ven obligados a solicitar créditos a usureros con elevados intereses, e incluso en algunos casos detener la producción por falta de capital. Muchos de estos empresarios no pueden ser sujetos de crédito en un banco comercial porque no poseen las garantías ni los requisitos necesarios.

Ante esta situación aparece el factoring como una herramienta para el desarrollo de pequeños y medianos empresarios ya que les permite acceder a dinero inmediato a cambio de sus cuentas por cobrar o sus ventas. De esta manera, la línea de financiamiento vía factoring crece en función de las ventas, y mientras más venda una empresa más se puede financiar, lo que genera un círculo virtuoso.

Con el factoring además, la empresa no necesita hipotecar ningún bien ni recurrir a usureros para obtener recursos inmediatamente y de esta manera obtener atractivos descuentos de pronto pago por parte de los proveedores.

“En el Ecuador actualmente está tomando fuerza el tema del factoring, sin embargo, se encuentra enfocado hacia exportadores y empresas grandes, descuidando

a los pequeños y medianos empresarios de otras zonas que no son Quito y Guayaquil por lo cual se presenta una gran oportunidad para las empresas que quieran incursionar en este sector". (Empresa Logros Factoring)

Según algunos analistas se estima que actualmente el monto de las operaciones de factoring en el Ecuador representa el 2% del PIB pero que tiene un potencial de llegar a valores entre el 12% y el 25%. (Revista Criterios, 2012)

Conceptualmente hablando, el factoring es una herramienta financiera que permite obtener recursos líquidos a partir de la cesión de los activos de la empresa como facturas, cheques, letras, pagarés, etc., los cuales deben ser cobrados por la empresa de factoring y se usan para cubrir la deuda. Lo interesante de este tipo de negocio, aparte del soporte que se brinda a las empresas, es que a diferencia del banco que presta recursos en base a los activos y a la capacidad de pago del deudor, en el factoring los créditos están garantizados contra ventas realizadas con lo cual el riesgo de cobro de cartera disminuye significativamente.

El factoring como tal presenta una serie de impactos positivos como es asumir el riesgo crediticio. En este caso, si el cedido (empresa que tiene que pagar al cedente) incurre en impago, el riesgo de la operación lo asume la entidad financiera. Como también asumir el riesgo de cambio, si la factura es en moneda extranjera.

Además de realizar la gestión de cobro y no hacerse cargo del riesgo de impago; que se conoce como factoring con recurso. En este caso, si el cedente impaga la operación, el cedente es quién corre con el agujero patrimonial. También de efectuar el cobro efectivo del crédito.

La operación usual de factoring contempla el anticipo parcial o total del crédito cedido a la entidad financiera y salvo deudores de primera calidad y con muy buena calificación crediticia, las entidades financieras realizan factoring con recurso, factoring que no recoge el riesgo de impago en la entidad financiera.

Dentro del grupo de ventajas que puede presentar el factoring, se tiene que mirar más allá del propio anticipo de crédito dado que sus ventajas reales se encuentran en el

resto de servicios asociados. Fundamentalmente, se tiene el soporte que nos da la entidad financiera en la clasificación del crédito del cliente y la externalización de las labores administrativas de cobro.

Tener una información precisa sobre la solvencia de un cliente al que se está vendiendo a crédito, es fundamental hoy en día, dado que no basta con vender mucho, sino cobrar absolutamente todo lo que se vende. Respecto a las tareas externalizadoras de cobro, depende mucho del volumen de gestiones a realizar en cada una de nuestras facturas y en la fluidez comercial que tengamos entre nuestros clientes; sin olvidar claro, que el factoring sin recurso que traspasa todo el riesgo de la operación es idóneo para garantizar una morosidad muy baja en la empresa.

La Cámara de Comercio de Quito, tiene 106 años de fundación y cuenta actualmente con 10.000 afiliados, (universo de estudio para esta investigación), por lo que se convierte de esta manera en la organización gremial del país y una de las más grandes de América Latina.

“El nivel de aceptación que tiene la cámara por parte de sus socios es muy alto y se estima que reciben 6.000 visitas mensuales por parte de sus miembros para recibir asesorías y de los servicios que presta. La cámara envía aproximadamente 15.000 correos electrónicos mediante un resumen de noticias en el que incorpora elementos informativos que le sirven al comerciante en su día a día”. (Revista Criterios, 2012)

Actualmente existe un bajo nivel de aplicación del factoring en los miembros de la Cámara de Comercio debido principalmente por tratarse de una nueva herramienta que se está desarrollando progresivamente desde el año 2011, por lo que existe todavía un desconocimiento de esta herramienta financiera, la cual permitiría principalmente mejorar la gestión de cobranza; mejorar la relación con sus proveedores y fundamentalmente mejorar su índice o ratio de liquidez.

Como ya se ha mencionado anteriormente en el sector productivo del país y con mayor énfasis en las pequeñas y medianas empresas, existe un déficit de liquidez, lo que genera una serie de problemas, entre los cuales se puede citar a los más importantes:

- Falta de recursos, debido a la baja gestión de recuperación de la cartera.
- Endeudamiento, porque al no haber retorno del dinero por las ventas realizadas en el tiempo establecido, la empresa tiene que buscar diferentes tipos de financiamiento, muchos de los cuales no son legales o tienen altos intereses, con el fin de cubrir sus operaciones.
- Elevación de costos, puesto que se tiene que asignar un presupuesto para gastos administrativos, movilización, etc., para poder realizar las gestiones de cobro, disminuyendo así la rentabilidad del negocio
- Baja competitividad, ya que al no contar con los recursos necesarios para implementar campañas de publicidad, concretar buenas negociaciones en la compra de insumos, tendremos como resultado productos costosos.

En el transcurso de la investigación se determinará si el factoring realmente producirá efectos tales como: un incremento de la disponibilidad de recursos, mejoría en sus indicadores financieros y un aumento o no de la rentabilidad en las empresas.

Por todo lo expuesto anteriormente en lo relacionado a la justificación, entorno y al problema de investigación, cabe realizar la siguiente Formulación de Problema de Investigación:

¿Realmente el factoring, producirá liquidez y por tanto mejorarían la rentabilidad las empresas que sean socias de la Cámara de Comercio de Quito?

La presente investigación tiene como objetivo general:

- Analizar al factoring como herramienta de liquidez de los socios de la Cámara de Comercio de Quito en el periodo 2011-2013, para determinar el impacto en la rentabilidad de sus empresas.

Como objetivos específicos los siguientes:

- Conocer aspectos legales y la fundamentación teórica del Factoring, lo cual sustentará la metodología y las características de contrato que deben aplicarse.

- Efectuar un estudio de mercado con empresas miembros de la Cámara de Comercio de Quito para determinar el grado de conocimiento, interés y aplicación del factoring como herramienta de liquidez para mejorar su rentabilidad.
- Comprobar en base a información financiera, los efectos que tiene la aplicación de factoring en las empresas que sean miembros de la Cámara de Comercio de Quito, creando un modelo aplicable a las mismas con el fin de incrementar la liquidez y mejorar su rentabilidad.

El factoring es una operación de cesión del crédito a cobrar por la empresa a favor de una entidad financiera normalmente. Los créditos que son parte de cesión, están instrumentados en operaciones corrientes de la empresa, normalmente del flujo de venta de sus productos o servicios a terceros. En el caso de ventas a plazo, se genera un crédito a favor de la empresa apoyado en la operación comercial que es susceptible de ser transferido a un tercero. Con la ebullición generada a causa de moratorias en los préstamos, créditos multilaterales orientados a proyectos fallidos que desencadenan desfases, el impacto socioeconómico en los niveles de consumo y la falta de recursos orientados hacia inversiones rentables, hacen prioritario el uso de este contrato moderno llamado Factoring, pero cabe señalar, que será la especificación de la actividad ejecutada la que determine el subtipo de factoring que se lleve a cabo, ya que esta institución contractual tiene a su estudio varias modalidades que tienen sus variantes, las mismas que se explican de acuerdo a su contenido y evolución.

La investigación cuenta como idea a defender:

- El factoring como herramienta financiera en las empresas miembros de la Cámara de Comercio de Quito permite mejorar la rentabilidad de las empresas.
- El trabajo a realizarse es de tipo cualitativa y cuantitativa ; cualitativa porque se indagará decisiones tomadas, oportunidades y amenazas, aspectos relevantes y características de la empresa en todo el proceso de desarrollo para este estudio; y cuantitativa porque se utilizará herramientas de análisis financieras, matemáticas y estadísticas que ayudaran a cuantificar los datos recopilados, para de esta manera,

analizar los resultados financieros obtenidos con el uso Factoring en las empresas.

Como métodos investigativos se utilizaron:

Histórico-Lógico.- Se utilizará éste método ya que, se analizará estados financieros históricos para el periodo 2011-2013, debido a que el factoring se está recién implementando como herramienta financiera en la Cámara de Comercio de Quito, y no se cuenta con información anterior a estas fechas; así como las causas y efectos de los mismos y cómo repercuten en la situación actual de las empresas que estén aplicando Factoring.

Inductivo-Deductivo.- Se aplicará el correspondiente método, ya que, mediante la adquisición de conocimientos de las bases teóricas, se sustentará el manejo del factoring como una herramienta financiera, que mejoraría los índices de rentabilidad y de cartera en las empresas miembros de la Cámara de Comercio de Quito.

Analítico-Sintético.- Se procederá a analizar la información recolectada tanto en los estados de situación financiera, como datos relevantes con los que cuente la Cámara de Comercio de Quito; y de ésta forma se descompondrá en aspectos relevantes dentro del estudio, y luego se esquematizará la información y se obtendrán conclusiones específicas.

La técnica utilizada fue:

Encuesta.- Se aplicará en forma aleatoria y en base al tamaño de muestra, un cuestionario a las empresas miembros de la Cámara de Comercio de Quito, para consultar principalmente el conocimiento que tienen del factoring, como también las razones por las que estarían utilizándola o bien los motivos para no implementarlo en sus organizaciones, entre otros factores relevantes.

Como instrumento se tiene el cuestionario como herramienta para efectuar las encuestas, en donde las preguntas serán validadas por el director de tesis.

Debido a la naturaleza de la propuesta y las necesidades de la misma se estableció como población a las 10.000 empresas y comerciantes miembros activos de la Cámara de Comercio de Quito, para realizar la encuesta, se requerirá tomar una muestra estadística a esta población.

CAPITULO I

MARCO TEÓRICO

1.1 DEBATE CONCEPTUAL SOBRE EL FACTORING

La utilización del factoring como instrumento de movilización de créditos a corto plazo, mejora sustancialmente la liquidez del Balance General al incrementar el Cash Flow o flujo de Caja, lo que equivale a convertir una partida tradicional de activo exigible en activo disponible.

La utilización del factoring en las PYMES, incide en el control presupuestario de entrada de cajas (in – flow) y salida de cajas (out – flow) de esta manera se hará frente a las necesidades de liquidez en los periodos de las salidas de fondos. A continuación se describe el origen del factoring, sus diferentes tipos y la aplicación del mismo en el Ecuador.

1.1.1 Reseña Histórica

1.1.1.1 Origen

"Indica que una primaria forma de factoring aparece en la cultura neo-babilónica de los caldeos (en cuyo seno apareció también la actividad bancaria) y revestía la forma de un comisionista que mediante el pago de una comisión garantizaba a su comitente el pago de los créditos". (LISOPRAWSKI, 2003, Pág. 45).

Otros autores buscan los orígenes del factoring en la vieja figura romana del institor (en la Roma clásica se utilizaba la palabra institor para designar a la persona que recibe el encargo, a quien gestiona un negocio), o también tratan de encontrar vestigios de los actuales factores en la también romana institución de los vendedores ambulantes, que comercializaban en otras regiones los productos manufacturados de los fabricantes y negociantes de zonas florecientes.

"Estas figuras del vendedor ambulante y del institor romano son, como claramente se advierte, un antecedente que el moderno derecho mercantil conoce como factor de comercio" (SALAZAR, 1996.Pag. 12), que viene a expresar la idea de

persona que realiza una actividad por otra, dentro de un ámbito más o menos mercantilista, o si se prefiere, la idea de realización frente a terceros por una persona, física o jurídica de una función que normalmente correspondería a la otra, en virtud de una relación de carácter interno que les une y que es determinante para que les sea conferida la representación para que esa actividad pueda llevarse a cabo.

1.1.1.2 Desarrollo

Después de estas primarias manifestaciones del moderno factoring y con motivo de la colonización británica en el norte del nuevo mundo, es cuando los factores de la época comienzan su verdadero desarrollo, llegando a crearse las llamadas "cadenas de factores".

Estos factores de ordinario "pilgrins" o peregrinos emigrantes a América del Norte, se encarga de la venta y comercialización en el nuevo mundo de los productos manufacturados en Inglaterra, proporcionando además a los exportadores europeos, una serie de informaciones necesarias sobre asuntos de máxima importancia, como podían ser épocas de precios favorables, lugares de mayor aceptación de los productos e información detallada sobre los posibles compradores, logrando de este modo captar la incertidumbre del comerciante o manufacturero que va a vender sus productos a una lejana tierra.

Empero con la independencia de los Estados Unidos, se tomaron, por parte de la nueva nación, medidas del claro sentir proteccionista, por lo cual los factores vieron cercenada una porción considerable de sus negocios. Si a esto se añade que a consecuencia de esas medidas los textileros norteamericanos dieron un paso decisivo en la conquista de sus propios mercados, ya completamente cautivos por la suspensión casi total de las importaciones provenientes de grandes ciudades, logrando con ello expandir suficientemente sus actividades para poder contar con sus propias redes de distribución, cobro e información, pudiendo de esta manera prescindir de los servicios de los factores, se puede observar que la situación era por demás peligrosa para la supervivencia de los factores y de las cadenas de factores.

En esta coyuntura es cuando los factores deciden especializar aún más las funciones que venían cumpliendo hasta esta etapa y vienen a cubrir lo que en ese momento era la necesidad primordial de los industriales textiles norteamericanos, la falta de liquidez.

En efecto, los factores supieron comprender que la principal dificultad por la que atravesaban los productores textiles era la imposibilidad de financiar sus ventas a largo plazo. Por consiguiente comenzaron a ofrecer sus servicios y su experiencia "en el tratamiento selectivo de los clientes enfocando su actividad hacia las necesidades de financiación y crédito".

Luego de superada esta crisis y desde comienzos del presente siglo, los factores se han dedicado principalmente a prestar sus servicios en el campo de la financiación de las empresas industriales y comerciales, dejando de lado sus actividades de comisionistas.

Durante la crisis monetaria de 1931, los factores reciben un nuevo impulso, pues al no captar ahorro privado, escapan a las fuertes medidas restrictivas impuestas por las autoridades gubernamentales de la época.

Los bancos crean sus propias sociedades de factoring, o departamentos especializados dentro del mismo y de esta manera expanden sus actividades a otros sectores del comercio y la industria, ya que hasta esta época sus esfuerzos estaban casi todos concentrados en el campo de la industria textil.

Actualmente, la actividad de factoring, y las entidades financieras especializadas en estas operaciones, se encuentra fuertemente polarizadas a nivel mundial, pues en concreto en el eje formado por EEUU, Japón y algunos Estados de la Unión Europea (Italia, Gran Bretaña, Francia, Alemania, Holanda) alcanza altas cotas de desarrollo, mientras que en América Latina, Países Asiáticos y del Pacífico, África (a excepción de Sudáfrica), y Oriente Medio, la actividad del factoring se sitúa en niveles escasamente representativos.

1.1.2 Naturaleza Jurídica

1.1.2.1 Generalidades

Por ser el factoring un contrato que conlleva una variedad tan grande de servicios, es difícil encuadrar su naturaleza jurídica en algunos de los pactos tipificados por el ordenamiento civil o comercial. Se debe por ello, considerando el factoring como todo un conjunto de prestaciones y servicios, un contrato atípico o innominado.

En efecto, Sergio Rodríguez Azuero, señala que "son contratos atípicos los que, surgidos de la libre iniciativa de los particulares y en desarrollo de la autonomía privada, de tanto vigor en el campo del Derecho Comercial, se crean por las partes sin que correspondan a una figura típica preestablecida por la ley.(RODRÍGUEZ, 2009, Pág. 25)

Es este el caso propio del factoring, un contrato que nació por iniciativa de los particulares para subsanar todas las deficiencias de financiación, información comercial, mercadeo y cobranzas de las empresas industriales y comerciales.

El tratar de superar los distintos servicios que se prestan en el factoring para delimitarlos dentro de alguno de los contratos típicos del derecho, es algo a lo que siempre se verá abocado, cuando por el desarrollo del comercio, aparecen nuevas figuras jurídicas nacidas de los particulares, acogándose al principio de la autonomía de la voluntad privada.

El profesor Roca expresa al respecto lo siguiente: "Hemos admitido que el factoring se nos ofrece como un negocio contractual atípico, que origina una situación jurídica compleja, en cuyo ámbito se dan distintos mecanismos jurídicos típicos que, sin perder su autonomía conceptual, se desenvuelven dentro de los límites impuestos por el fin económico-social y el interés que constituye el objeto del contrato". (ROCA, 2010, Pag. 25)

Esta conjunción de diferentes contratos nominados en el factoring hace que se tienda a confundir la naturaleza jurídica del factoring con cada una de las figuras, que dentro de él se pueden dar. Así se tiene que se confunde la naturaleza jurídica del

factoring con el contrato de descuento, con la subrogación convencional y con la cesión de créditos, entre otros.

1.1.2.2 Partes

1.1.2.2.1 El Factorado o Cliente Adherente.

Es la persona natural o jurídica que teniendo un importante volumen de cartera, presenta al factor o sociedad de factoring sus estados financieros respecto de sus deudores, para que con esta información y una vez celebrado el contrato, el factor liquide de contado su cartera.

1.1.2.2.2 El factor (banco) empresa de facturación o sociedad de factoring.

Es una persona jurídica legalmente autorizada para prestar los servicios que comprende la operación, bajo el supuesto de que cuenta con recursos financieros suficientes para concretar su operación.

1.1.2.3 Rol de los Deudores

No son parte del contrato jurídicamente hablando, pero son parte importante pues son necesarios para la celebración del contrato en relación a su condición económica que dan la pauta del riesgo que puede existir.

1.1.2.4 Obligaciones del Factor

- Pagar el precio. Pagar el precio de las facturas no vencidas, con determinación del interés respectivo.
- Hacerse cargo del riesgo financiero. Aun renunciando a los recursos que eventualmente le asisten contra su cliente adherente.
- Recuperar el crédito. Puede cobrar utilizando todos los recursos que le sean posibles para recaudar las cantidades adeudadas.

1.1.2.5 Obligaciones del Cliente

Consultar los pedidos.

- Informar al factor sobre sus deudores, negocios jurídicos celebrados con ellos y su situación económica.
- Poner en consideración del factor la totalidad de sus solicitudes de crédito para sus clientes, para que las facturas remitidas cuenten con la autorización del factor.
- Remitir las facturas. El cliente o adherente, está obligado a enviar al factor la totalidad de los pedidos, sin omitir algunos de aparente menor riesgo.
- Garantizar la existencia del crédito. Se lo hace con el despacho de la mercadería por parte del adherente al deudor a su satisfacción.
- Notificar a los deudores de la celebración del contrato de factoring. Debe comunicar a los deudores de la celebración del contrato de factoring y que por consiguiente el pago del crédito debe hacerse únicamente al factor.
- Pagar la comisión e intereses al factor. El adherente puede pagar por los servicios financieros una comisión respecto a las facturas o créditos.

1.1.2.6 Extinción del Contrato

Garrieguez y Días Cañabete, Joaquín en su libro “Curso de Derecho Mercantil (1998,p.257); se puede extinguir por:

- Por el cumplimiento del plazo;
- Por incumplimiento del contrato por una de las partes.
- Por quiebra de una de las partes.
- Por disolución de las sociedades adherentes o la de factoring; y,
- Por acuerdo entre las partes.

1.1.3 Clases de Factoring

1.1.3.1 Generalidades

El factoring es un contrato que presenta la más variada gama de modalidades que un contrato alguno pueda tener. Por la gran multiplicidad de servicios y prestaciones

que el contrato lleva consigo y por las diversas formas que cada uno de esos servicios puede tomar durante la ejecución del factoring, se logra producir variados tipos de una misma figura jurídica. (VELASCO, 2012, Pag. 26)

Se puede clasificar las distintas clases de factoring desde los muy diversos ángulos en que se puede estudiar este contrato, de la siguiente manera:

1.1.3.2 Según los Servicios que Conlleve

1.1.3.2.1 Factoring Colonial

Corresponde este tipo de factoring a una figura con ninguna vigencia actualmente dentro del comercio mundial.

Se utilizó muchísimo esta modalidad de contrato en la antigüedad, durante las primeras manifestaciones del factoring. En la época en la cual los productores europeos de textiles, sobre todo los ingleses, iniciaron sus exportaciones hacia sus colonias en el Nuevo Mundo, que ya para esa época constituían un mercado bastante grande para sus productos. (Diccionario de Economía y Administración, 1999, Pag. 111)

Esta clase de factoring consistía en que el factor en el Nuevo Mundo recibía en depósito las mercancías enviadas por su cliente europeo, para encargarse de su distribución y venta, además de garantizar su cobro, todo esto mediante el pago de una comisión.

1.1.3.2.2 Factoring Tradicional

Conocido entre los países de habla inglesa como "oíd line factoring", es el tipo de contrato que se realiza principalmente en los países europeos. En esta modalidad de contrato la prestación fundamental consiste en la adquisición por el factor de los créditos de sus clientes, garantizándoles el pago de los mismos.

1.1.3.2.3 Nueva modalidad de Factoring (new style factoring). Los factores, a más de prestar el servicio fundamental ya señalado, ofrecen todo un conjunto de servicios

complementarios tales como garantías de los créditos, referentes a su compra, la gestión o cobro de los mismos y su eventual financiación.

1.1.3.3 Según la Financiación

1.1.3.3.1 Factoring al vencimiento

En este tipo de factoring se excluye de los servicios prestados por el factor, la financiación, pues en este caso el cliente adherente sólo recibe el importe del crédito que ha cedido, al vencimiento de la factura o a un plazo promedio de sus vencimientos previamente convenidos por las partes.

Bajo esta modalidad de contrato, el factor abona al cliente el valor de las facturas que le son cedidas en el momento en que la sociedad adherente se las presente para el pago. "Como contrapartida por la movilización inmediata, parcial o total de las facturas, la sociedad defactoring cobra interés por el plazo que falta para su vencimiento".(JIMÉNEZ, 2010, Pág. 15)

En ocasiones, el adherente puede optar por retener algunas facturas cierto tiempo y cederlas cuando estime necesario para su cobro; de esta forma se le abaratan los intereses. Además existen otro tipo de variantes de factoring dentro de las más conocidas se puede citar a las siguientes:

- Factoring con o sin recurso; según el riesgo de insolvencia de los clientes sea o no asumido por el factor.
- Según que la existencia del contrato, y la consecuente cesión de créditos, sea o no notificada al deudor, llamados: factoring con notificación y factoring sin notificación
- Factoring con o sin anticipo de fondos, según que el importe, generalmente parte de éste ya sea o no adelantado a la empresa por parte del factor
- Factoring doméstico cuando la empresa cedente y el cliente operan en un mismo país y factoring internacional cuando la empresa cedente y el cliente operan en países distintos
- Factoring con transmisión de créditos en propiedad o con cesión en garantía

(prenda).

- **Factoraje de créditos por ventas futuras.** En algunas legislaciones se permite ceder créditos a cobrar de ventas a realizar. Esta modalidad suele ser habitual cuando existen flujos a compradores habituales o créditos a cobrar

1.1.4 Aspectos Legales del Factoring en el Ecuador

En el Ecuador la figura del factoring se establece en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero (R.O del 23 de Enero de 2001), el Art. 51, literal h), que indica que entre las operaciones que pueden efectuar los bancos sea en moneda nacional como extranjera se encuentran: "la de 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".

Es decir de acuerdo con el Régimen Comercial Ecuatoriano, existe entonces la posibilidad de hacer anticipos o conceder créditos tanto sobre facturas por ventas realizadas como sobre inventarios. Dada su importancia, algunos autores le han calificado a este mecanismo crediticio como un bien social.

Por un lado, los industriales lo precisan para elaborar sus productos, de otro, los comerciantes mayoristas para asegurar su actividad intermediadora entre productores y consumidores, y por fin, los consumidores lo demandan con el fin de acceder a los bienes y servicios que ofrecen. Estas necesidades han ubicado al contrato de factoring o compra permanente y masiva de cartera en un sitio de preferencia. Ejemplo, una fábrica de vehículos puede dirigir una solicitud de crédito a un banco para la venta de sus unidades, el banco puede hacer uso de la fórmula factoring, esto es, otorgando varios créditos a los compradores de los autos, de tal suerte que, la fábrica venda de contado y obtenga inmediatamente los recursos económicos que le son indispensables, en tanto que el crédito y el riesgo se dispersa entre los distintos compradores, que para valerse de este mecanismo deben ofrecer garantías suficientes que aseguren el pago.

También existe otra disposición por parte de la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador:

Considerando:

Que por facultad consignada en el Art. 17 de la Ley General de Bancos, corresponde al Superintendente de Bancos emitir las resoluciones que permitan asegurar la eficacia del control y vigilancia de las actividades de las compañías autorizadas para operar en intermediación financiera y/o financiación o compra de cartera bajo cualquier modalidad;

Que se hace necesario reglamentar el Art. 7 literal c) de la Resolución No. 91-628, emitida por la Superintendencia de Bancos el 3 de mayo de 1991;

Que la Junta Monetaria ha establecido los parámetros que regulan la actividad de factoring internacional; y, en ejercicio de sus atribuciones legales.

Resuelve:

Expedir el siguiente reglamento para las operaciones de factoring internacional.

Art. 1.- DEFINICIONES. Factoring internacional es el conjunto de operaciones que se realizan para los siguientes fines:

- a) La adjudicación, de todo o parte, de los documentos creados por las exportaciones de bienes y servicios a crédito y/o la gestión de recaudación de los valores de los documentos generados en las importaciones a crédito de bienes o servicios;
- b) La gestión por la cual se anticipan fondos con respaldo de los documentos creados por las exportaciones, sea que tengan la figura de préstamos, anticipos u otras modalidades similares.

Para la realización de estas operaciones, la institución financiera podrá desempeñar las funciones de factor exportador o de factor importador, dependiendo de que se trate de una exportación o de una importación de bienes y servicios, respectivamente.

Factor exportador es la entidad financiera debidamente autorizada por la Superintendencia de Bancos, a quien el exportador, a través de un contrato firmado, le ha cedido los documentos producto de la exportación, para que los administre, financie y/o gestione la cobranza de los valores facturados a crédito al importador.

Para este último fin, se requerirá el concurso del factor importador u otro agente corresponsal. El factor exportador podrá adquirir los documentos referidos anteriormente o anticipar fondos con respaldo de los mismos, de acuerdo a lo previsto en los literales a) y b) de este artículo.

Factor Importador, es la entidad financiera debidamente autorizada por la Superintendencia de Bancos, que acepta realizar las gestiones de recaudación al importador de las facturas a crédito emitidas por el exportador y que han sido cedidas al factor exportador o compradas por éste.

El factor importador podrá o no asumir el riesgo crediticio; en caso de hacerlo, estará obligado a pagar la cobranza al factor exportador en los plazos previstos en el convenio suscrito entre los factores. Como medio referencial para asumir o no el riesgo, el factor importador está además facultado para evaluar, a su discreción, la solvencia y condición económica del importador.

El factor importador podrá, a su vez, comprar directamente la cartera que adquirió previamente el factor exportador. Está también facultado a obtener las divisas dentro del mecanismo de ronda, y para que pueda participar en el deberá encontrarse al día en sus obligaciones para con el Instituto Emisor, calificación que efectuará el Comité que para este fin existe.

Art. 2.- TASAS DE INTERÉS, COMISIONES Y OTROS CARGOS. Las tasas de interés, comisiones y otros cargos que las compañías o secciones de financiación o compra de cartera están autorizadas para cobrar, son aquellas establecidas por la Junta Monetaria.

Las compañías o secciones que estipulen, cobren o perciban en cualquier forma, ya sea intereses, comisiones o cargos superiores o los permitidos por la Ley, o que infringieren las disposiciones relativas a la entrega al fisco y otras entidades beneficiarias o partícipes de los valores que, por cuenta de ellos, deban cobrar o retener a terceros por concepto de impuestos, tasas u otros; serán sancionadas por la Superintendencia de Bancos; incluso podrán ser intervenidas u ocupadas, según el caso, sin perjuicio de cualquier otra sanción a que hubiere lugar.

Art. 3.-LÍMITES DE OPERACIÓN. La entidad autorizada para realizar operaciones de factoring internacional tendrá un cupo operativo para estas transacciones que no excederá de tres veces su capital pagado y reserva legal. La base de determinación de este límite, será la diferencia entre el saldo de la cartera por factoring internacional y el de los descuentos por igual mecanismo.

Para el evento de que la institución financiera, al haber actuado como factor importador, realice pagos por cuenta de sus clientes importadores, deberá considerar también tales desembolsos en el cupo a través de la adición al saldo de la cartera originada en un factoring de exportación.

Considerando que los registros contables se efectuarán en sucres, el cómputo del límite frente al capital pagado y reserva legal se realizará en igual moneda.

Art. 4.- SANCIONES A PERSONAS NO AUTORIZADAS. El Superintendente de Bancos, para determinar si un establecimiento viene realizando de manera habitual operaciones contempladas en este reglamento sin la debida autorización podrá disponer la inspección pertinente. En caso de comprobarse tal situación, el Superintendente de Bancos le notificar para que suspenda de inmediato sus procedimientos ilegales, imponiéndole las sanciones previstas en el Art. 38 de la Ley General de Bancos. Asimismo, notificar a las autoridades competentes a fin de que procedan al cierre inmediato de tales establecimientos, sin perjuicio de otras sanciones que pudieren aplicarse.

Art. 5.- CONTRATO. El Superintendente de Bancos conocerá los modelos de los contratos que deberán suscribirse entre los factores, entre el factor exportador y el

factor importador, así como entre el importador y el factor importador, cuando los casos merezcan ser documentados. Estos modelos de contratos deberán ser utilizados por las entidades financieras en el desarrollo de sus actividades de factoring internacional.

Art. 6.- CASOS DE DUDA. Las dudas que en la práctica produjere la aplicación de este reglamento serán resueltas por el Superintendente de Bancos.

1.1.4.1 Ley General de Instituciones del Sistema Financiero

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

h) Negociar letras de cambio, libranzas, pagarés, facturas y otros documentos que Representen obligación de pago creados por ventas a crédito, así como el anticipo de fondos con respaldo de los documentos referidos;

i) Negociar documentos resultantes de operaciones de comercio exterior;

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

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

Formato de facturas comerciales

Inscripción en el Registro del Mercado de Valores

(Capítulo incluido mediante Resolución No CNV 001A -2009, publicada en el Registro Oficial No. 630 del 9 de julio del 2009)

Art. 1.- Mercado de negociación.- Las facturas comerciales negociables podrán ser transadas en el mercado bursátil, en el extrabursátil, en el Registro de Valores no Inscritos (REVNI) y en el mercado privado.(Registro Oficial No. 630, 2009, 9 de Julio)

Independientemente de la vigencia de la autorización de emisión otorgada por el Servicio de Rentas Internas, el plazo de pago estipulado en la Factura Comercial Negociable no podrá exceder de 360 días, a partir de la fecha de emisión del documento.

Art. 2.- Requisitos de inscripción de facturas comerciales negociables en el mercado bursátil y extrabursátil.- Para la inscripción de las facturas comerciales negociables, se requiere la inscripción de dichas facturas y la de su emisor en el Registro del Mercado de Valores. Para tal efecto, el emisor deberá haber obtenido el RUC, al menos con un año previo a la solicitud de inscripción en el referido registro; haber efectuado durante un año transacciones de venta por un valor superior a un mil dólares de los Estados Unidos de América; y, remitir lo siguiente:

1. Solicitud de inscripción y formato de autorización de acceso a su información por medio del Servicio de Rentas Internas, suscritos por el representante legal. El formato de acceso a la información será entregado por la Superintendencia de Compañías.

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

2.1 Portada:

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

2.1.2 Razón social o nombre comercial del emisor.

2.1.3 Número del RUC.

2.1.4 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.

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

2.2 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.

2.3 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 artículo 201 del Código de Comercio, en el Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención emitido por el Servicio de Rentas Internas y al determinado en este Capítulo, deberá constar el valor a negociarse. Cuando se quieran negociar facturas comerciales negociables electrónicas, autorizadas por el Servicio de Rentas Internas, éstas 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, expedido por el representante legal del emisor.

Sección II

Valor a negociarse

Art. 3.- Valor a negociarse.- El valor de cada factura comercial negociable en el mercado de valores, corresponderá al valor total de la factura menos todas las retenciones de impuestos efectuadas por el aceptante. El cumplimiento de las obligaciones tributarias recaerán, sobre el emisor y el agente de retención, según el caso, y conforme lo establecido en la normativa tributaria vigente al momento de la emisión de la Factura Comercial Negociable.

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 III

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

Las personas naturales o jurídicas emisoras de facturas no inscritas en el Registro del Mercado de Valores, para negociar sus facturas comerciales negociables podrán acudir al Registro de Valores no Inscritos (REVNI) establecido por las bolsas de valores y autorizado por la Superintendencia de Compañías.

Art. 6.- Formato de la Factura Comercial Negociable.- Las facturas comerciales negociables contendrán los requisitos que establece el artículo 201 del Código de Comercio y el Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención.

(Capítulo reformado mediante Resolución No CNV 007 -2009, publicada en el Registro Oficial No. 66 del 13 de noviembre del 2009)

Luego, el uso del factoring provee un tipo de financiamiento más rápido que los obtenidos por otras fuentes.

Captar inversores en los mercados de capitales para financiar un proyecto a través de la compra de acciones o deuda, o incluso colocando cheques de pago diferido, puede llevar un tiempo considerable donde se puede agudizar la necesidad de financiamiento de la firma. Por otro lado, un banco suele tomar un tiempo en evaluar la capacidad crediticia del potencial deudor, lo cual también puede agravar la situación financiera de la empresa. Una ventaja adicional es que el riesgo de crédito pasa muchas veces a ser asumido por la institución que hace factoring.

1.1.5 El Factoring en el Ecuador

La empresa Logros S.A. es una empresa chilena que nació hace 16 años como una alternativa de financiamiento a la banca orientada a las pequeñas y medianas empresas que ofrece los servicios de factoring, descuento de cheques, créditos de capital de trabajo y financiamiento agrícola. Inicia sus actividades a finales de los años 90 y hoy es una empresa ampliamente conocida, establecida a lo largo de todo Chile con 32 sucursales, 172 empleados en todo el país y alrededor de 3.400 clientes activos que representan 68.000 operaciones de crédito al año.

En 2012 su flujo de colocaciones fue superior a los 240 millones de dólares y de 35 millones de dólares de saldo de créditos. Cuenta con un patrimonio que supera los 25 millones de dólares y su rentabilidad del 25% sobre capital y reservas. Además de contar con sus propios sistemas informáticos completamente desarrollados internamente.

Para 2013 LOGROS del Ecuador descontó un total de USD 15 millones en facturas en el mercado doméstico. LOGROS espera para 2014 descontar alrededor de USD 20 millones en facturas del mercado local. El proceso para aperturar una línea de factoring es el siguiente:

Cliente potencial envía la “solicitud” debidamente llena y adjunta documentos (constitución compañía, representante legal, certificados bancarios, etc.).

Se analiza y califica al cliente potencial y sus compradores.

Se establece el monto de la “línea” del cliente y el “cupo” de sus compradores.

Se firma, por una sola vez, el respectivo “Contrato de Factoring” por la “línea aprobada”

Una vez calificados y establecida la “línea”, el cliente envía los documentos por cobrar por vencer de sus compradores calificados, debidamente cedidos a “Factor LOGROS”

Se verifica que no haya inconvenientes con los documentos, procediendo Factor LOGROS a prestar sus servicios de anticipos de fondos y administrativos, sobre la cartera cedida.

1.1.6 Factoring Desde un Enfoque Financiero

1.1.6.1 Factoraje de Cuentas por Cobrar

El factoraje de las cuentas por cobrar consiste en la venta al contado de las cuentas por cobrar de una compañía a una institución financiera, llamada factor. En el factoraje de cuentas por cobrar participan varias empresas de factoraje con larga trayectoria, así como bancos e instituciones financieras comerciales (acreedores de activos). Cuando se factorizan cuentas por cobrar, el derecho sobre ellas se transfiere al factor, de manera que dejan de aparecer en el balance de la compañía. (Charles, 2000, Pag. 15)

Tradicionalmente, el empleo del factoraje se reducía casi exclusivamente a las industrias del vestido, muebles y textiles. En otras industrias, el factoraje de las cuentas por cobrar se interpretaba como indicio de escasa solidez financiera. Sin embargo, parece que en la actualidad el factoraje es objeto de creciente aceptación en otras industrias.

El proceso de factoraje se inicia con la celebración de un contrato en el que se especifican los procedimientos para factorizar las cuentas por cobrar y las condiciones bajo las que el factor anticipa fondos a la empresa. De acuerdo con un contrato de factoraje normal, la compañía remite al factor el pedido de un cliente para su análisis y aprobación de crédito antes de surtirlo. El factor cuenta con un departamento que analiza el crédito y efectúa la cobranza. Una vez que el factor decide que el cliente

representa un riesgo aceptable y accede a comprar la cuenta por cobrar, la compañía surte el pedido. Habitualmente el cliente recibe una notificación formal de la venta de su cuenta y del consecuente envío de sus pagos directamente al factor.

El factoraje de cuentas por cobrar suele hacerse sin recurso; en otras palabras, el factor asume el riesgo de incumplimiento. Si éste se niega a comprar una cuenta dada, la compañía puede surtir de cualquier modo el pedido del cliente y asumir para sí el riesgo de incumplimiento, pero la cuenta respectiva no servirá como colateral para crédito adicional.

De conformidad con un contrato común de factoraje, la compañía recibe pagos del factor en la fecha normal de cobranza o vencimiento de las cuentas factorizadas; esto se conoce como factoraje al vencimiento. Si la compañía desea recibir los fondos antes de esa fecha, normalmente puede obtener un adelanto del factor; esto se llama factoraje con adelanto. En consecuencia, además de ejercer las funciones de análisis de crédito, cobranza y adopción del riesgo de incumplimiento, el factor también desempeña una función de prestatario y establece cargos específicos por cada uno de sus servicios. El adelanto máximo que la compañía puede recibir del factor se limita al monto de las cuentas por cobrar factorizadas, menos la comisión por factoraje, los intereses y la reserva que el factor se adjudica para cubrir las probables devoluciones o rebajas de los clientes. Esta reserva suele ser de 5 a 10 por ciento de las cuentas por cobrar factorizadas y se le reembolsa a la compañía luego de que el factor ha cobrado las cuentas.

“El factor cobra una comisión por factoraje, o de servicio, de 1 a 3 por ciento de las cuentas por cobrar factorizadas, para cubrir los costos del análisis de crédito, la cobranza y la cartera vencida. La tasa aplicada depende del volumen total de cuentas por cobrar, la magnitud de las cuentas en lo particular y el riesgo de incumplimiento implicado, Por lo general, cobra una tasa de interés, 2 a 5 por ciento superior al interés preferente, sobre los adelantos efectuados a la compañía. Estos costos se ven un tanto compensados por los diversos ahorros internos que una compañía puede conseguir del factoraje de sus cuentas por cobrar” (Moyer,2000, p.696)

Por ejemplo, la Masterson Apparel Company estudia la posibilidad de recurrir a un contrato de factoraje con adelanto, a causa de su débil posición financiera y del enorme grado de riesgo de crédito en su ramo, la industria del vestido. Esta compañía se dedica principalmente al mayoreo de prendas de vestir, que vende a un número de tiendas relativamente reducido, de manera que basta con que una de ellas incumpla con sus pagos para que Masterson experimente severos problemas de flujo de efectivo. Recurriendo al factoraje, la compañía transferiría el riesgo de crédito al factor, Partners Credit Corporation, acreedor de activos. Partners exige una reserva de 10 por ciento por devoluciones y rebajas, cobra una comisión de 2 por ciento y adelantaría fondos a Masterson con una tasa de interés anual de 4 puntos porcentuales por encima de la tasa preferente.¹⁵ Supongamos que la tasa preferente es de 10 por ciento.

El factoraje de sus cuentas por cobrar le permitiría a la compañía eliminar su departamento de crédito y ahorrar alrededor de 2,000 dólares mensuales en costos administrativos y de oficina; también desaparecería su cartera vencida, que actualmente promedia cerca de 6,000 dólares mensuales. Masterson tiene un periodo medio de cobranza de 60 días y su nivel promedio de cuentas por cobrar es de 1 millón de dólares. (Moyer,2000,p.697)

En el siguiente cuadro se calcula la cantidad que Masterson puede obtener en préstamo del factor y su costo anual del financiamiento. Tal como se advierte en este cuadro, Masterson puede obtener un adelanto de 859,748 dólares, mientras que el costo anual del financiamiento sería del 28.5 por ciento antes de considerar los ahorros por la eliminación de costos y cartera vencida.

Después de considerar ahorros y eliminación de pérdidas, el costo anual del financiamiento disminuye a 17.2 por ciento. Masterson puede comparar el costo de este factoraje con el costo de otras fuentes de fondos para decidir factorizar o no sus cuentas por cobrar. En este ejemplo se ha calculado el costo del factoraje en relación con un solo periodo de 60 días. En la práctica, si Masterson se comprometiera en un contrato de factoraje, es muy probable que éste derivara en un procedimiento permanente. (Moyer,2000,p.697)

Por lo tanto si una empresa factoriza todas sus cuentas por cobrar, no necesitará departamento de crédito ni tendrá costos administrativos o de oficina para

investigación de crédito o cobranza, tampoco pérdidas a causa de cuentas no cobradas. Además, es probable que el factor controle las pérdidas de mejor manera que el departamento de crédito de una empresa pequeña o mediana, debido a su mayor experiencia en la evaluación de crédito. De este modo y a pesar de que el factoraje de cuentas por cobrar puede ser una modalidad de crédito más costosa que el crédito sin garantía, el costo neto bien podría ser inferior al de la comisión por factoraje y a las tasas de interés nominales, como consecuencia de los ahorros en departamento de crédito y cartera vencida, este concepto se ve reflejado en el siguiente ejercicio.

1.1.6.2 Operación de Factoring

CUADRO No.1.
OPERACIÓN DE FACTORING

Nivel Promedio de Cuentas por Cobrar		\$1.000.000.000
(-) Comisión de Factoraje	$0.02 * 1.000.000$	-20.000
(-) Reserva para Devoluciones	$0.10 * 1.000.000$	-100.000
Monto Disponible de Adelanto antes de Deducirse Intereses		\$880.000
(-) Intereses sobre Adelanto	$(0.14 * 880.000 * 60 / 365)$	- 20.252
Monto de Fondos Adelantados por el Factor		\$859.748
COSTOS INTERESES Y COMISIONES		
Costos Intereses		\$20.252
Comisión de Factoraje		\$20.000
Total Costos		40.252

Fuente: MOYER Charles (2000).Administración Financiera Contemporánea. Edit. Thonson,p.697. México

Elaborado por: Los Autores

Calculo del costo anual del financiamiento antes de considerar los ahorros en costos y cartera vencida.

$$\text{Costo Anual Financiamiento (CAF)} = \frac{40.252}{859.748} * 100 = 4,68$$

CAF = 4,68 %

Calculo del costo anual del financiamiento después de considerar los ahorros en costos y cartera vencida.

Ahorros en Departamento de Crédito, por período de 60 días		\$ 4.000
Cartera Vencida promedio, por período de 60 días		\$12.000

	Total	\$16.000

$$\text{CAF} = \frac{40.252 - 16.000}{859.748} * 100 = 2,82$$

CAF (real) = 2,82 %

Como se puede apreciar el verdadero Costo Anual de Financiamiento, considerando los costos adicionales de cartera es del 2,82 % y no el de 4,68%, que aparentemente resulta el costo del Factoring.

1.1.6.3 Ejemplo de Factoring Realizado por la Empresa Logros Ecuador.

Valor de Facturas		\$10.000
Anticipo (80%)		\$8.000
(-) Comisión Gastos Administrativos Operativos (GAO) 2%		\$200

Total Desembolso		\$7.800

Plazo Real: 30 días

COBRANZA	\$10.000
Pago de Reserva	\$2.000
(-) Descuento: $8.000 * 16.5\% * 30/360$	\$1.890

TOTAL DESEMBOLSO Y LIQUIDACIÓN: \$9690

1.1.6.4 Ventajas del Uso del Factoring

Klapper (2006) señala que el uso de factoring puede resultar muy útil en países con débil estructura contractual, ineficientes sistemas de quiebra y en contextos de débil estructura de registro de información crediticia. En este sentido, Bakker, Klapper y Udell (2004) advierten estas características en los países en desarrollo. Mian y Smith (1992) apuntan que la utilización de esta herramienta, además de verse muy atractivo para pequeñas y medianas empresas, puede serlo para aquellas con clientela geográficamente dispersa y amplio número de clientes, que utilicen agentes de ventas, que no vendan directamente a clientes y que tengan una menor calidad crediticia (cefargentina, 2007)

El uso del factoring provee un tipo de financiamiento más rápido que los obtenidos por otras fuentes. Captar inversores en los mercados de capitales para financiar un proyecto a través de la compra de acciones o deuda, o incluso colocando cheques de pago diferido, puede llevar un tiempo considerable donde se puede agudizar la necesidad de financiamiento de la firma. Por otro lado, un banco suele tomar un tiempo en evaluar la capacidad crediticia del potencial deudor, lo cual también puede agravar la situación financiera de la empresa. Una ventaja adicional es que el riesgo de crédito pasa muchas veces a ser asumido por la institución que hace factoring. Es por ello que el factor requiere del cumplimiento de ciertas características que deben poseer los créditos en cartera de la empresa para que sean objeto de factoring. En especial, el factor analiza ciertos aspectos de su cliente de manera de tener una visión más clara de las características de su negocio tales como la situación financiera, el tipo de negocio, la antigüedad, el tamaño de la firma, la política de ventas, la política de riesgos, la experiencia y conocimiento adquirido sobre el negocio, la técnica de producción y el sector donde se desempeñan.

Incluso, estas características se focalizan generalmente en los compradores de las empresas factoreadas, quienes en definitiva son objeto de control por parte del factor. En cambio, cuando un banco evalúa el otorgamiento de un crédito, la evaluación la hace directamente sobre la misma empresa que ha solicitado los fondos.

Como se lo mencionó, el factor también otorga otros servicios conexos o complementarios a la propia financiación con recursos y la gestión de cobranza de los créditos cedidos. Entre los servicios complementarios que el factor brinda a la empresa factoreada se pueden destacar la investigación de mercado y selección de clientes, la obtención y procesamiento de información comercial y de riesgo de los clientes, el manejo de los registros contables del cliente y la asesoría en políticas de venta, entre otras. De esta forma, el contrato de factoring cubre las necesidades económicas y las finalidades jurídicas de la empresa. Posibilita que la firma se desligue de las actividades que emanan de la gestión del cobro de los documentos, aprovechando las economías de escala y alcance del factor, y del soporte del riesgo de crédito ante el posible incumplimiento de pago. (cefargentina, 2007)

El factoring también ha actuado en muchos países como una fuente anticíclica de financiamiento. Esto es, en épocas de situaciones de stress económico y financiero, cuando los bancos contraen sus operaciones de financiamiento y restringen el acceso al crédito, el factoring ha mostrado ser una fuente ideal para el financiamiento externo de las firmas. (cefargentina, 2007)

Por otro lado, la liberación de recursos, no solamente le permite a la empresa mejorar su caja y su capital de trabajo, sino también ganar terreno en la negociación con proveedores a partir de la factibilidad de realizar compras al contado financiándolas con los fondos liberados. De esta manera, la empresa simplifica su estructura crediticia vendiendo a plazo, pudiendo adquirir insumos al contado a un mejor precio.

Por último, el uso del factoring puede permitir a las empresas tener conocimiento y acceso a otro tipo de mercados difícilmente accesibles sin la información y la experiencia adecuadas. Los riesgos que implica comenzar a exportar para la firma son de información, de financiación y de tipo de cambio. Resulta difícil para la empresa contar con antecedentes confiables sobre el comprador y con la capacidad para interpretarlos dentro del contexto legislativo y fiscal del país en cuestión. Es por ello que la financiación de la venta se torna más riesgosa e incluso las medidas que resultarían apropiadas en ese caso podrían inviabilizar el negocio por presentar condiciones financieras diferentes a las imperantes en aquel mercado. Un riesgo adicional concierne a la incertidumbre del valor futuro de la moneda teniendo en cuenta los plazos de financiamiento (Emperador (2001)).

La posibilidad de ampliar la operatividad regional e internacional es clara, dada la mayor cobertura espacial con que cuenta el factor al operar en muchos casos con otras empresas de factoring del exterior que prestan servicios a empresas en su financiera del deudo cedido.

1.2 ENFOQUE TEÓRICO DE LA TESIS

Un aspecto fundamental en cuanto al factoring en el Ecuador que se ha desprendido de esta investigación, es que en la actualidad no existe una normativa legal específica para la regulación del mismo por parte de Superintendencia de Bancos, ya que la misma fue derogada en el año 1993. Sin embargo es una práctica financiera que se da y se rige en base un contrato bilateral en forma de anticipo por venta de cartera.

Esta situación anómala la confirma la Dra. María del Rosario, experta en derecho mercantil en el Ecuador, reconoce que explica que el factoring en el país no está especificado pero sin embargo es un contrato incluyente, que tiene un valor y como también es vinculante para ambas partes y por tanto es de carácter obligatorio.

Por lo tanto el factoring en su parte formal tiene un enfoque legal y financiero y dependiendo del mismo existe diferentes formas de calificarlos e incluso manejarlos.

Por lo que resulta importante conocer desde el aspecto legal que el factoring es un contrato y como tal tiene sus elementos y partes , por un lado el factor, es la empresa que factora o brinda el servicio y su compromiso es obviamente comprar la cartera , pero bajo ciertas condiciones, mientras que la otra parte es el cliente o dueño de la cartera el cual responsabilidad notificar a sus deudores que se ha vendido sus facturas y por tanto el tanto el pago de las mismas se efectuará a la empresa de factoring. Finalmente estos contratos pueden extinguirse fundamentalmente por el incumplimiento de cualquiera de las dos partes, por quiebra o acuerdo mutuo.

Desde el enfoque financiero y comercial, para esta investigación tomaremos la forma de clasificar que tiene la empresa LOGROS, que es la empresa vinculada a la Cámara de Comercio de Quito, al cual se tomará de referencia para esta investigación la cual clasifica al factoring en:

- Internacional
- Doméstico
- Con recurso
- Sin recurso
- Al descuento anticipado
- Al vencimiento.

En definitiva el factoring es una herramienta financiera que se acopla con la política comercial de la empresa, porque le permite obtener eficiencia en la gestión de los cobros y manejo de los riesgos inherentes al manejo de cartera, permitiéndole a la firma concentrar sus fuerzas en cuestiones productivas y estrategias de marketing, desentendiéndose de las acciones de cobranza, financiamiento de caja y de manejo administrativo que conlleva. Finalmente al reducir el ciclo de cobro le permite contar con nuevos recursos los cuales les puede nuevamente inyectar generando una rotación de capital más rápida que en definitiva le puede generar mayor volumen de ventas y por tanto de rentabilidad.

Para nuestra investigación se requerirá como herramienta de evaluación para determinar efectividad del factoring un análisis financiero que se considera como un

instrumento básico para el real conocimiento de los negocios, en la práctica se mide desempeño que ha tenido la empresa, como es el manejo de cartero, rotación de inventarios lo que permitiría evidenciar que el factoring es una eficiente herramienta financiera.

Finalmente como conclusión se desprende que el factoring es una excelente herramienta financiera que puede beneficiar tanto a las empresas como a los comerciantes afiliados a la Cámara de Comercio de Quito, porque a través de esta herramienta van a obtener liquidez con un costo financiero razonable y además implica la eliminación de otros costos operativos que las empresas tienen para la gestión y cobranza de su cartera, por lo que requiere ser difundida ya que actualmente no se ha divulgado adecuadamente.

CAPÍTULO II METODOLOGÍA

2.1 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

En investigación se utilizan abordajes cualitativos que enfrentan en la actualidad problemas epistemológicos y metodológicos que tienen que ver con el poder y la ética en la generación de datos así como con la validez externa de los mismos.

La investigación cuantitativa es aquella en la que se recogen y analizan datos cuantitativos sobre variables. La investigación cualitativa evita la cuantificación. Los investigadores cualitativos hacen registros narrativos de los fenómenos que son estudiados mediante técnicas como la observación participante y las entrevistas no estructuradas. (ALVAREZ, 2006)

La diferencia fundamental entre ambas metodologías es que la cuantitativa estudia la asociación o relación entre variables cuantificadas y la cualitativa lo hace en contextos estructurales y situacionales. La investigación cualitativa trata de identificar la naturaleza profunda de las realidades, su sistema de relaciones, su estructura dinámica. La investigación cuantitativa trata de determinar la fuerza de asociación o correlación entre variables, la generalización y objetivación de los resultados a través de una muestra para hacer inferencia a una población de la cual toda muestra procede. Tras el estudio de la asociación o correlación pretende, a su vez, hacer inferencia causal que explique por qué las cosas suceden o no de una forma determinada.

2.2 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Ninguna jerarquía puede ser establecida entre las diferentes formas de investigación: ellas existen porque es preciso adaptarse, más bien, a diferentes problemas y objetos de estudio. Por eso no tiene sentido descalificar las investigaciones bibliográficas frente a las de campo, o privilegiar dentro de éstas a un tipo de diseño en particular, sea el experimental, las encuestas o los estudios de caso.

De campo.- La investigación de campo se presenta mediante la manipulación de una variable externa no comprobada, en condiciones rigurosamente controladas, con el fin de describir de qué modo o porque causas se produce una situación o acontecimiento particular.

Es el proceso que, utilizando el método científico, permite obtener nuevos conocimientos en el campo de la realidad social. (Investigación pura), o bien estudiar una situación para diagnosticar necesidades y problemas a efectos de aplicar los conocimientos con fines prácticos (investigación aplicada).

Este tipo de investigación es también conocida como investigación in situ ya que se realiza en el propio sitio donde se encuentra el objeto de estudio. Ello permite el conocimiento más a fondo del investigador, puede manejar los datos con más seguridad y podrá soportarse en diseños exploratorios, descriptivos y experimentales, creando una situación de control en la cual manipula sobre una o más variables dependientes (efectos).

Por tanto, es una situación provocada por el investigador para introducir determinadas variables de estudio manipuladas por él, para controlar el aumento o disminución de esas variables y sus efectos en las conductas observadas.

Este trabajo de investigación asume las formas de la encuesta y la observación., que consiste en el acopio de testimonios orales y escritos de empresas afiliadas a la Cámara de Comercio de Quito - C.C.Q la incidencia tanto a nivel personal como organizacional, con respecto al Factoring y su percepción como herramienta financiera, sobre la base de esta información se efectuará la interpretación de los datos.

2.3 TIPOS O NIVELES DE LA INVESTIGACIÓN

2.3.1 Exploratoria

Es una actividad preliminar, por medio de ella se realizará el examen de un tema o problema de investigación. Esta investigación utiliza la observación inmediata de área y de los elementos que caracterizan al objeto que va a ser investigado.

2.3.2 Descriptiva

Buscará caracterizar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro elemento-fenómeno que pueda ser sometido a un análisis. Esta captación sirve para profundizar el conocimiento objetivo y más tarde elaborar ciertos conceptos, leyes y categorías.

2.3.3 Correlacional

En este tipo de investigación se persigue fundamentalmente determinar el grado en el cual las variaciones en uno o varios factores son concomitantes con la variación en otro u otros factores. La existencia y fuerza de esta covariación normalmente se determina estadísticamente por medio de coeficientes de correlación.

El presente trabajo desarrollará una investigación científica, pues en todo el proceso se obtendrá los resultados mediante procedimientos metódicos, donde se utilizará la reflexión, los razonamientos lógicos y la investigación, que responderá a una búsqueda intencionada, para lo cual se delimitarán los objetivos y se prevendrán los medios de indagación necesarios para el éxito del proyecto a desarrollar.

2.4 ASOCIACIÓN DE VARIABLES

2.4.1 Población y Muestra

Para el presente trabajo de investigación la información requerida será proporcionada por los afiliados a la Cámara de Comercio de Quito.

Concebido el desarrollo del presente trabajo de investigación y los diferentes aspectos que se deben tener en cuenta, la población universo constituirá las 20.000 empresas; de la misma que se obtendrá la correspondiente muestra de 35 empresas de las cuales realmente se efectuará la recopilación de la información y análisis, además se conocerán las opiniones (variables cualitativas) referente a los procesos de Factoring como herramienta financiera, así como de los servicios y/o productos que entrega a sus

clientes, liderazgo y credibilidad institucional, y demás que se verán reflejados en los resultados del diagnóstico realizado.

Población

Se define a la población, en su acepción sociológica, como “Conjunto de los individuos o cosas sometido a una evaluación estadística mediante muestreo”. En cualquier investigación, el primer problema que aparece, relacionado con este punto, es la frecuente imposibilidad de recoger datos de todos los sujetos o elementos que interesen a la misma. Esta consideración conduce a delimitar el ámbito de la investigación definiendo una población y seleccionando la muestra. (PORTER, 2003, Pag. 56)

Muestra y diseño experimental

Para determinar el tamaño de la muestra o número de encuestados de las empresas afiliadas a la Cámara de Comercio de Quito, se aplica un nivel de confianza de 95% y un margen de error del 10%, reflejado en la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{N * e^2 + Z^2 * (p * q)}$$

Dónde:

n: Tamaño de la muestra

Z2: Nivel de confianza 95% (1.96)

N: Universo o población

p: Probabilidad de éxito 10%

q: Probabilidad de fracaso 90%

e: Margen de error 10%

$Z^2 * N * P * Q$	N		10.000
n = -----	Z	95%	1,96
$N e^2 + Z^2 * P * Q$	e	10%	0,1
	P		0,1
	Q		0,9
n = Tamaño de la muestra			
N = Universo de Empresas			
e = Error del 10%.			
Z = Se trabajará con un 90% de certeza			
$n = \frac{(1,96)^2 * 10.000 * (0,1) * (0,9)}{10.000 * (0,10)^2 + (1,96)^2 * (0,1) * (0,9)}$		3457,44	
		100,345744	
	N	34,5	← Número de encuestas

Luego se tiene que estructurar a 35 encuestas a empresas afiliadas a la Cámara de Comercio de Quito.

2.4.2 Técnicas e Instrumentos

Para lograr reunir la cantidad suficiente de información, se aplicó muchas técnicas, pero para este estudio las más apropiadas son:

- **La Observación:** Es la técnica que consiste en observar atentamente el fenómeno, hecho, caso o actividad, tomar información y registrarla para su posterior análisis. La observación va a ser participante, de campo, individual y de equipo, dentro de la organización en todas las áreas.
- **El Cuestionario:** Es la técnica de apoyo en las encuestas. Consta de varias preguntas que deben ser contestadas de forma concreta y precisa.
- **Encuestas estructuradas:** En esta técnica se tratará de obtener datos o información de varias personas en la cual sus opiniones tienen mucha

importancia para el investigador. A diferencia de la entrevista, se utilizará un gran listado de preguntas escritas, a fin de que sean contestadas por escrito. Las encuestas se realizarán al cliente interno como externo.

La encuesta es uno de los métodos más utilizados que sirve para determinar la oferta y demanda de un producto o servicio a través de la elaboración de preguntas consultadas a cierto número de personas, establecidas según datos estadísticos y cálculos matemáticos, para satisfacer de mejor manera las necesidades del mercado, la técnica que se utilizó fue la encuesta personal que es la más usada ya que consiste en una entrevista entre el encuestador y la persona encuestada. Entre las principales ventajas que se obtuvo al aplicar la encuesta fue que se disiparon las dudas y aclararon las respuestas en el momento en que se realizaba, poco a poco se pudo segmentar los datos de las personas encuestadas y por último la encuesta quedó claramente definida. Mientras que por otro lado están las desventajas de que es muy larga la sistematización de información y su duración.

El análisis e interpretación y discusión de resultados, se lo genero sobre la base de los cuadros y gráficos obtenidos, apoyándose en la fundamentación teórica que relaciono los resultados de los cuadros con las variables e indicadores, las preguntas directrices y fundamentalmente con los objetivos planteados por los investigadores; procediéndose a redactar y elaborar el documento que respalda el presente trabajo de investigación.

Coherencia con técnicas e instrumentos de la Operacionalización de variables

Validez y Confiabilidad

La investigación de campo es real y creíble.

Plan para recolección de la información

PREGUNTAS BÁSICAS	EXPLICACIÓN
1. ¿Para qué?	Medir el grado de la aplicación del Modelo de Factoring como herramienta financiera
2. ¿De qué persona?	Empresas afiliadas a la CCQ
3. ¿Sobre qué aspectos?	Sistema de Factoring como herramienta financiera
4. ¿Quiénes?	Empresas afiliadas a la CCQ
5. ¿Cuándo?	Año 2013
6. ¿Dónde?	Cámara de Comercio de Quito
7. ¿Cuántas veces?	35
8. ¿Qué técnicas de recolección?	Encuesta
9. ¿Con que?	Hoja electrónica y procesador de datos
10. ¿En qué situación?	Horas Laborables

Procesamiento de la Información

Este comenzará con la recolección de información por los medios anotados. A continuación se realiza la revisión crítica de la investigación para pulir alguna información imprecisa o incompleta. Luego vendrá la tabulación de la misma.

2.5 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

El principal objetivo de este trabajo de investigación comprenderá los campos de la asesoría y asistencia técnica para la administración y mejoramiento de procesos del Sistema de Factoring como herramienta financiera y a la vez apoyar a las organizaciones en la aplicación de una metodología para desarrollar un sistema de Factoring dentro de un marco legal.

A continuación se presenta las encuestas realizadas a diferentes empresas adscritas a la CCQ con su respectivo análisis e interpretación de los resultados.

ENCUESTA DIRIGIDA A LAS EMPRESAS AFILIADAS DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE QUITO.

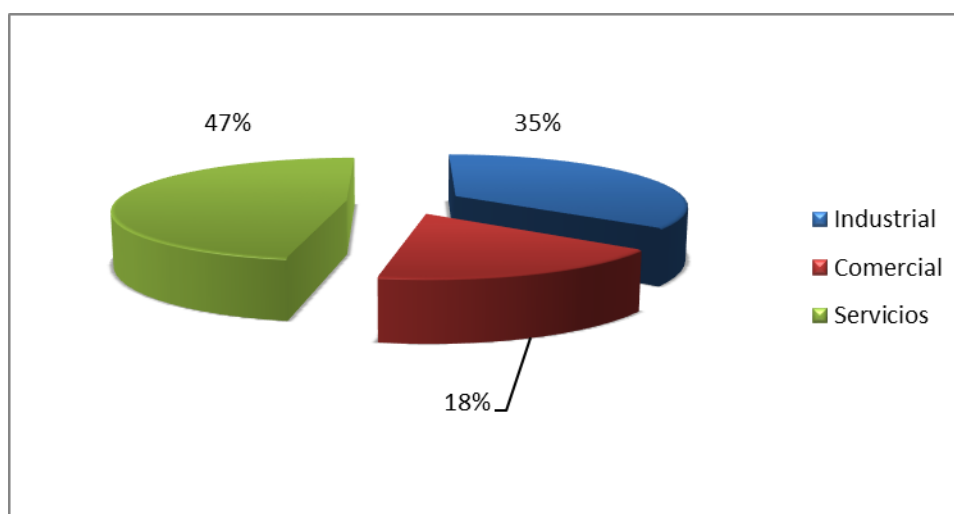
1. ¿Dentro de que actividad económica se encuentra su empresa?

CUADRO DE TABULACIÓN No. 2

Industrial	12	35%
Comercial	6	18%
Servicios	17	47%
TOTAL	35	100%

GRÁFICO No. 1

¿Dentro de que actividad económica se encuentra su empresa?



Fuente: Investigación Directa
Elaboración: Autores

ANÁLISIS

Es importante señalar que del total de empresas encuestadas, el 18% pertenecen al sector “Comercial”, mientras que el 35% trabajan en el sector “Industrial” y el 47% es decir 16 empresas se dedican a prestar servicios de diverso índole.

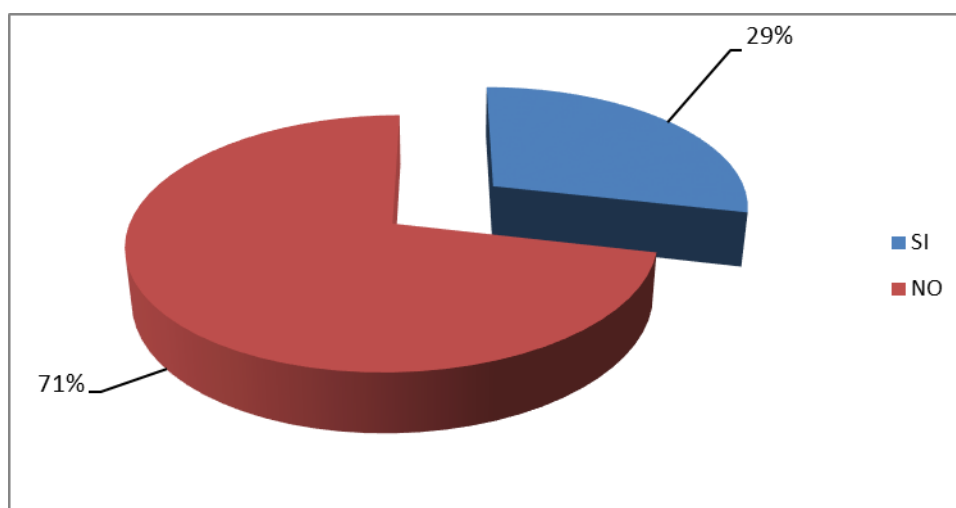
2. ¿Sabía usted que el factoring es una herramienta que le permite obtener liquidez a través de la venta de su cartera?

CUADRO DE TABULACIÓN No. 3

SI	10	29%
NO	25	71%
TOTAL	35	100%

GRÁFICO No. 2

¿Sabía usted que el factoring es una herramienta que le permite obtener liquidez a través de la venta de su cartera?



Fuente: Investigación Directa
Elaboración: Autores

ANÁLISIS

Lastimosamente de las empresas encuestadas el 71% respondieron que “NO”, esto demuestra que el Sistema de factorizar la liquidez en una empresa en el Ecuador está empezando, apenas el 29% respondieron afirmativamente. Lo que crea una gran oportunidad para aquellas empresas que se dedican a esta actividad.

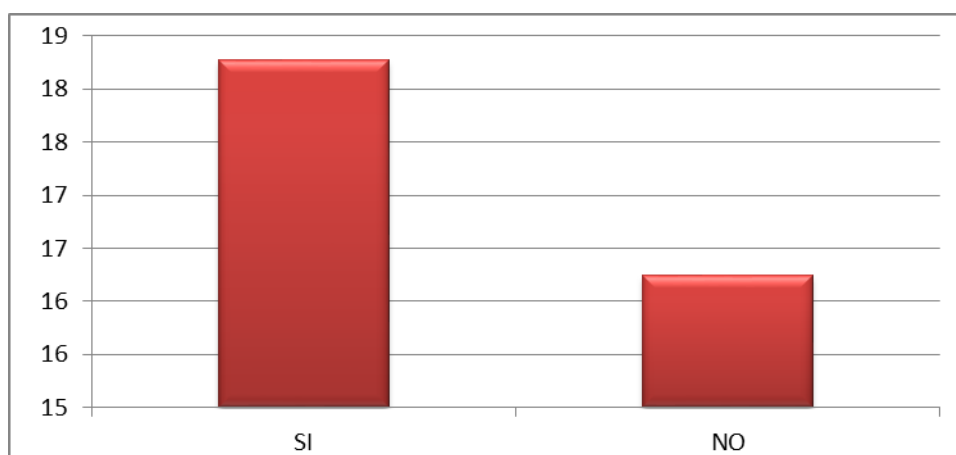
3. ¿Ha tenido usted dificultad o demora por el cobro de su cartera en el pasado?

CUADRO DE TABULACIÓN No. 4

SI	18	53%
NO	17	47%
TOTAL	35	100%

GRÁFICO No. 3

¿Ha tenido usted dificultad o demora por el cobro de su cartera en el pasado?



Fuente: Investigación Directa
Elaboración: Autores

ANÁLISIS

La mayoría de empresas encuestas respondieron que “SI” tenían demora en el cobro de su cartera es decir el 53%, con respecto a las que “NO” tenían demoras, tiene un valor porcentual del 47%.

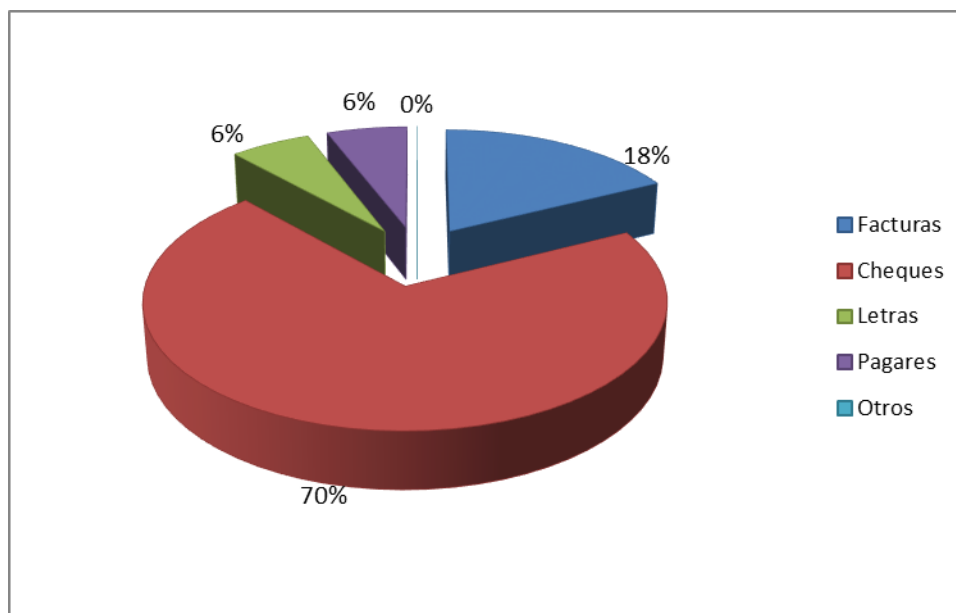
4. Su cartera de cobros esta principalmente estructurada por:

CUADRO DE TABULACIÓN No. 5

Facturas	6	18%
Cheques	25	70%
Letras	2	6%
Pagares	2	6%
Otros	0	0%
TOTAL	35	100%

GRÁFICO No. 4

Su cartera de cobros esta principalmente estructurada por:



Fuente: Investigación Directa
Elaboración: Autores

ANÁLISIS

Al analizar la estructura de la cartera de cobros, se verifica que el 70% tienen "Cheques", mientras que el 18% posee "facturas", apenas el 6% posee "letras de Cambio" y el 6% tiene "Pagares". Esto significa que los negocios solicitan a sus clientes cheques posfechados como forma de respaldo a la deuda adquirida.

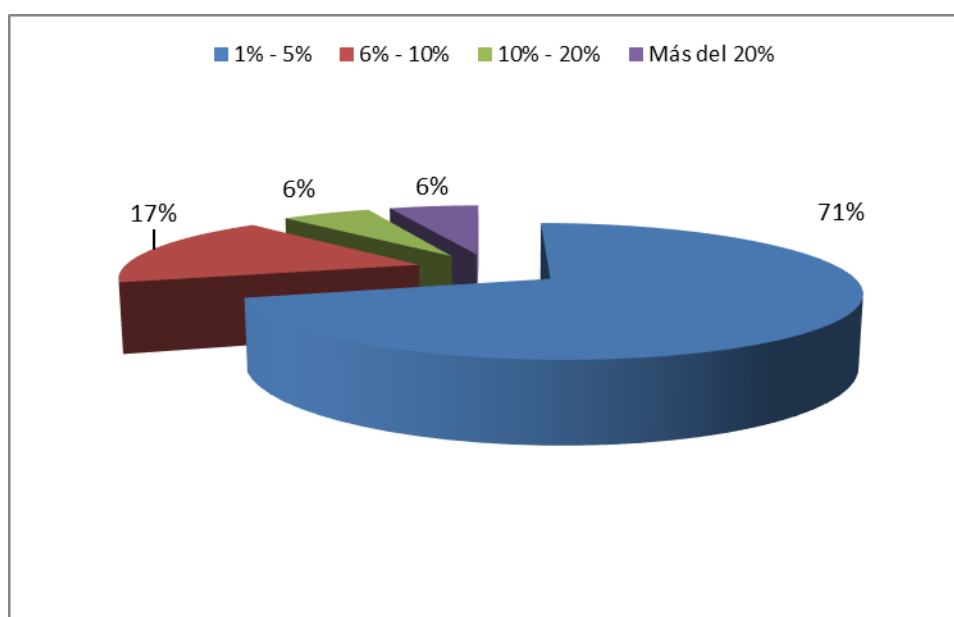
5. ¿Qué porcentaje representa los gastos de gestión de cobranza en relación a su venta?

CUADRO DE TABULACIÓN No. 6

1% - 5%	25	71%
6% - 10%	6	17%
10% - 20%	2	6%
Más del 20%	2	6%
TOTAL	35	100%

GRÁFICO No. 5

¿Qué porcentaje representa los gastos de gestión de cobranza en relación a su venta?



Fuente: Investigación Directa
Elaboración: Autores

ANÁLISIS

Con respecto al valor que genera los gastos de cobranzas, el 71% respondió que oscila entre el “1% - 5%”, mientras que el 17% contestó que varía entre “6% - 10%”, el 6% de las empresas encuestadas respondió que tiene un valor del “10% - 20%” y apenas el 6% gasta más del 20% en recuperación de su cartera de cobros.

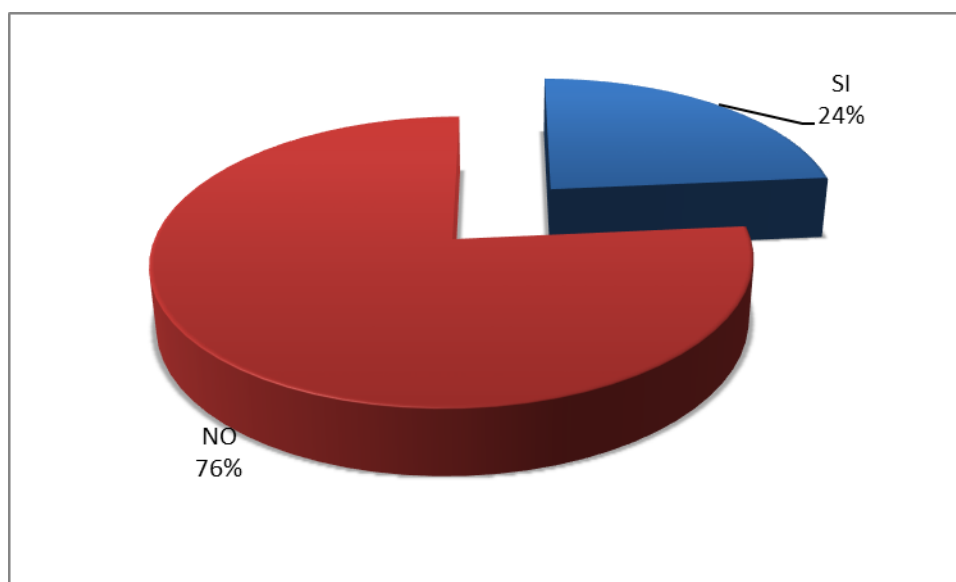
6. ¿Conoce el nombre de una empresa que realiza el servicio de Factoring en la ciudad de Quito?

CUADRO DE TABULACIÓN No. 7

SI	8	24%
NO	27	76%
TOTAL	35	100%

GRÁFICO No. 6

¿Conoce el nombre de una empresa que realiza el servicio de Factoring en la ciudad de Quito?



Fuente: Investigación Directa
Elaboración: Autores

ANÁLISIS

Con respecto al nombre de alguna empresa que realice Factoring, 8 empresas respondieron que “SI”, mientras que 27 manifestaron que “NO” conocían alguna empresa que realice este tipo de servicio. Este resultado indica que el factoring es muy poco conocido en la CCQ.

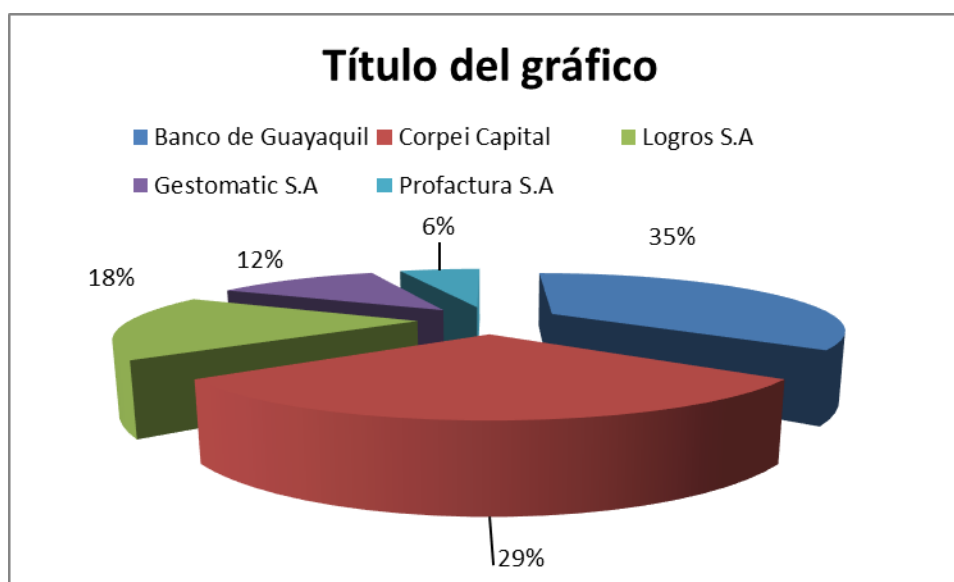
7. ¿De ser afirmativa su respuesta, puede enumerarlas?

CUADRO DE TABULACIÓN No. 8

Banco de Guayaquil	4	35%
Corpei Capital	2	29%
Logros S.A	1	18%
Gestomatic S.A	1	12%
Profactura S.A	0	6%
TOTAL	8	100%

GRÁFICO No. 7

¿De ser afirmativa su respuesta, puede enumerarlas?



Fuente: Investigación Directa
Elaboración: Autores

ANÁLISIS

El Banco de Guayaquil es el más conocido, Este banco incluye entre sus servicios el factoring, y manifestaron que es una herramienta directa para financiar y desarrollar a la pequeña y mediana empresa. Este banco a nivel nacional trabaja con alrededor de 400 grupos empresariales a los que presta el servicio de factoring. Estos suman alrededor de 1 200 empresas. El año pasado se movieron unos USD 50 millones por la compra de facturas; para este año se esperan llegar a USD 150 millones. El sector agrícola, manufacturero, camaronero, de bienes y servicios son los que más usan el servicio.

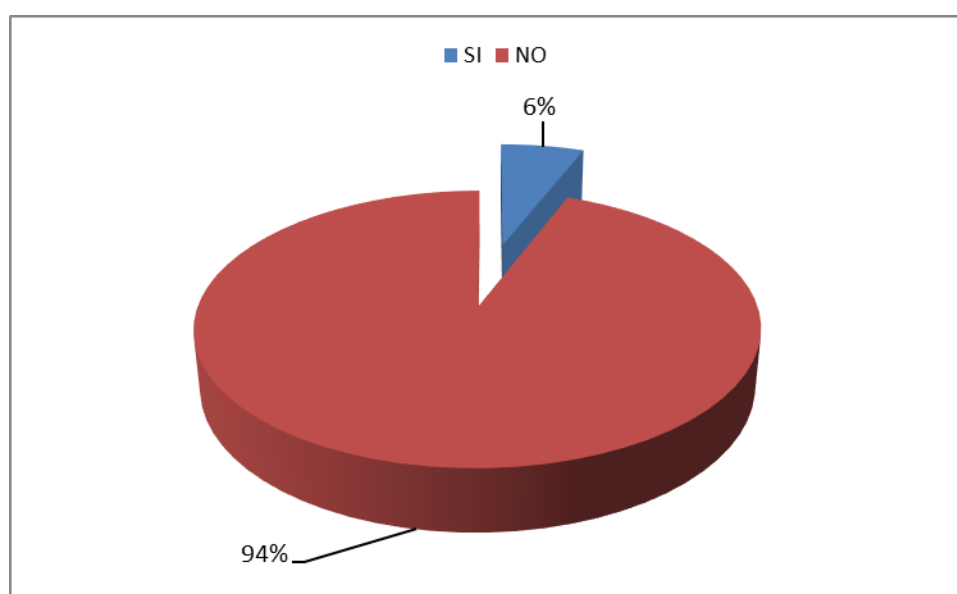
8. ¿Actualmente está trabajando con alguna empresa de Factoring?

CUADRO DE TABULACIÓN No. 9

SI	3	6%
NO	32	94%
TOTAL	35	100%

GRÁFICO No. 8

¿Actualmente está trabajando con alguna empresa de Factoring?



Fuente: Investigación Directa
Elaboración: Autores

ANÁLISIS

De las empresas que pertenecen a la Cámara de Comercio de Quito, apenas el 6% están trabajando con factoring, mientras que el 94% no lo hace. Esto significa que existe un potencial mercado para las empresas que ofrecen el servicio de factoring.

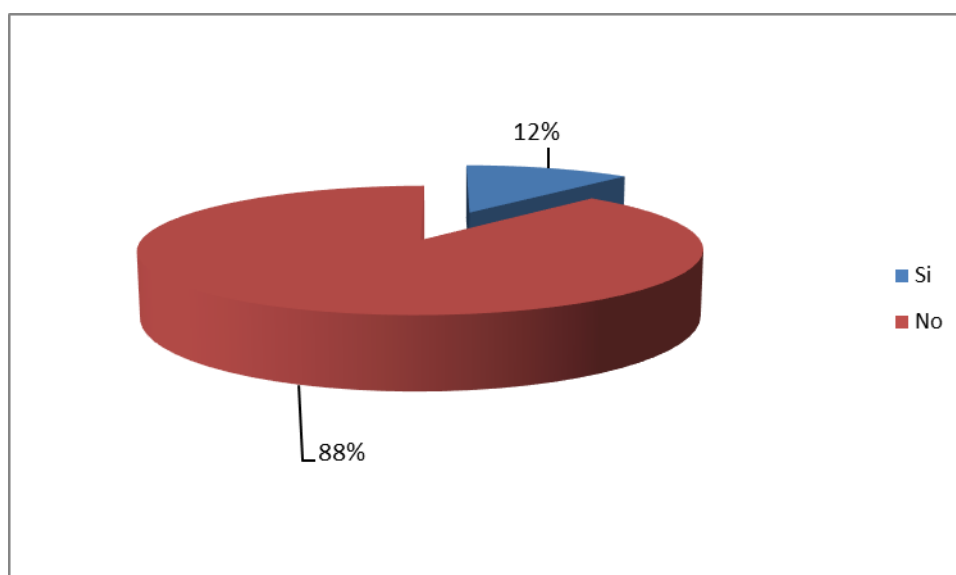
9. ¿Sabía que la Cámara de Comercio de Quito, está propiciando la utilización del Factoring a través de la empresa LOGROS para sus socios?

CUADRO DE TABULACIÓN No. 10

Si	5	12%
No	30	88%
TOTAL	35	100%

GRÁFICO No. 9

¿Sabía que la Cámara de Comercio de Quito, está propiciando la utilización del Factoring a través de la empresa LOGROS para sus socios?



Fuente: Investigación Directa
Elaboración: Autores

ANÁLISIS

La empresa “LOGROS”, empieza operaciones en Junio del 2008, tiene sus Políticas, Procedimientos y Sistemas de **Logros Chile**. Su Patrimonio: USD 1´163.798 y la Cartera Total: USD 2´101.712, tiene clientes con su haber de USD 14´700.000 en facturas descontadas al año.

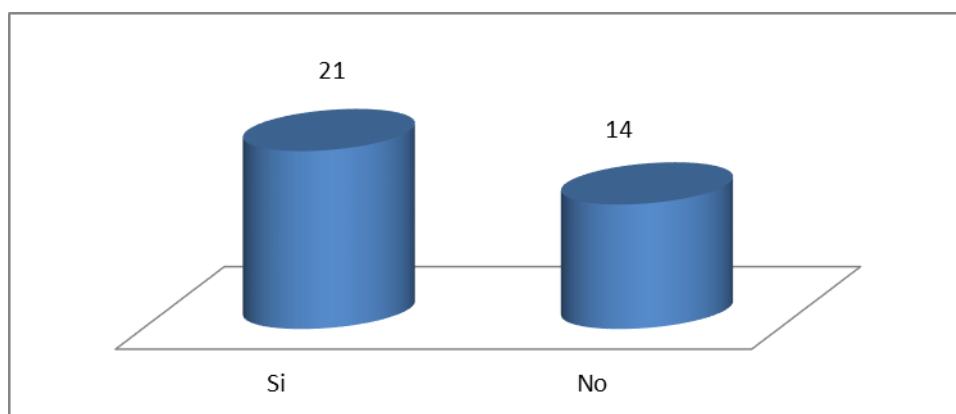
10. ¿Piensa para el año 2014 implementar como herramienta financiera al factoring, para obtener mayor liquidez en la empresa?

CUADRO DE TABULACIÓN No. 11

Si	21	59%
No	14	41%
TOTAL	35	100%

GRÁFICO No. 10

¿Piensa para el año 2014 implementar como herramienta financiera al factoring, para obtener mayor liquidez en la empresa?



Fuente: Investigación Directa
Elaboración: Autores

ANÁLISIS

El 59% de la muestra indica que usaría el sistema de Factoring como herramienta financiera porque facilita la liquidez de una empresa.

Esto indica una gran oportunidad ya que los clientes de la CCQ tienen la apertura para conocer los beneficios que brinda el factoring.

2.6 IMPACTO DEL FACTORING EN LAS EMPRESAS SOCIAS DE LA CCQ.

De acuerdo a las encuestas realizadas y a los datos procesados se puede notar que hay un desconocimiento generalizado de lo que es factoring no solo en la Cámara de Comercio de Quito, sino en todo el país, a pesar de que en la costa y especialmente en el Guayas se tenga más experiencia y se use esta herramienta financiera de forma más continua por medio de la Cámara de Comercio de Guayaquil.

Por una parte el desconocimiento del factoring llega a niveles del 70% en las empresas de la CCQ, mientras estas mismas tienen un alto porcentaje de problemas en su recuperación de cartera, tomando en cuenta que los costos que implican hacer la gestión de cobranza son altos ocasionando un perjuicio para las empresas, por otra parte el uso del servicio de factoring en este sector es extremadamente bajo.

En función de los datos obtenidos de la Cámara de Comercio de Quito, se tiene 10000 socios activos de los cuales: 7500 son microempresarios, 2000 son pymes, y 500 son empresas grandes. Esta clasificación básicamente está dada por la cuota social que es calculada en base al tamaño de la empresa o pyme.

En lo que respecta a la utilización del factoring a través de la empresa LOGROS, se manifiesta que actualmente existen 14 socios de la CCQ utilizando esta herramienta financiera, y en comparación con un universo de 10000 socios, se tiene una participación de menos del 1%, exactamente 0,14% que sería el porcentaje que tiene el factoring en la CCQ, por medio de la empresa LOGROS.

En relación a estas cifras se puede observar el mínimo impacto actual que tiene el factoring en este grupo, situación que lo confirma la serie de preguntas incluidas en la encuesta realizada a las distintas empresas. Esto genera una gran oportunidad a las empresas que se dedican a ofrecer este tipo de servicio, y en especial a la empresa LOGROS, de poder mejorar significativamente su porcentaje de participación dentro de la Cámara de Comercio de Quito con sus socios, para esto debería ejecutar campañas informativas de los beneficios y bondades del sistema con el fin de crear una mayor expectativa y conocimiento en los potenciales clientes

CAPÍTULO III

PROPUESTA DE FACTORING

Para comprender la importancia del Factoring, como herramienta de financiamiento es necesario tomar como caso particular a la empresa A.B.C dedicada a la construcción de bienes inmuebles, afiliada a la Cámara de Comercio de Quito, estableciendo previamente su diagnóstico de la situación actual, para luego analizar el efecto que tienen la aplicación del factoring en dicha empresa.

3.1 ANÁLISIS FINANCIERO.

3.1.1 Análisis de Estados Financieros.

El Ecuador ha experimentado cierta estabilidad económica, debido principalmente al incremento de los precios de exportación del petróleo, las inversiones en el sector de hidrocarburos. Sin embargo, la estabilidad económica no dependerá únicamente de que se mantengan los factores antes mencionados, sino también de la aplicación de medidas económicas complementarias que ayuden a fortalecer la situación económica actual.

De no conseguirse la estabilidad monetaria, pueden existir eventos económicos, como la variación del precio del barril del petróleo que podría afectar la situación financiera de la EMPRESA A.B.C, dichos eventos se reconocerá en los estados financieros a medida que ocurran.

La propuesta para mantener la liquidez es un paso esencial que debe tomar cualquier empresario prudente, independientemente de la magnitud del negocio. El objetivo de esta propuesta es mejorar sus habilidades de financiamiento a través del Factoring para la empresa A.B.C.

Resumen de principales políticas de contabilidad

Los estados financieros han sido preparados de acuerdo con las políticas y principios de contabilidad generalmente aceptados en el Ecuador. Las principales políticas de contabilidad son las siguientes:

a) **Propiedades y Equipo:** Está registrado al costo histórico. Las provisiones para depreciación se cargan a los resultados del año y se calcula bajo el método de línea recta y las tasas de depreciación están basadas en los porcentajes establecidos en la Ley de Régimen Tributario Interno.

b) **Método de línea recta:** En el método de depreciación en línea recta se supone que el activo se desgasta por igual durante cada periodo contable. Este método se usa con frecuencia por ser sencillo y fácil de calcular. El método de la línea recta se basa en el número de años de vida útil del activo, de acuerdo con la fórmula: (ESCUELA POLITÉCNICA NACIONAL, 2008)

$$\frac{\text{Costo} - \text{Valor_de_desecho}}{\text{Años_de_Vida_Útil}} = \text{Monto de la depreciación para cada año de vida del activo o gasto de depreciación anual}$$

c) **Provisiones.-** Se reconoce una provisión sólo cuando la empresa A.B.C tiene una obligación presente como resultado de un evento pasado y es probable que se requieran recursos para cancelar la obligación y se puede hacer un estimado confiable del monto de la obligación, entre las cuales se tiene, así:

- Provisión para créditos incobrables.
- Provisión para cuentas por cobrar.
- Provisión para otros activos

d) **Registros contables y unidad monetaria.-** Los registros contables de la Compañía se llevan en Dólares de EE.UU., que es la moneda de curso legal adoptada en el Ecuador, a partir del año 2000.

ACTIVOS FIJOS: Conjunto de elementos patrimoniales adscritos de la EMPRESA A.B.C de forma imprescindible para la propia actividad de la misma, se denominan también activos intangibles.

ACTIVOS DIFERIDOS: Está integrado por valores cuya rentabilidad está condicionada generalmente por el transcurso del tiempo, es el caso de inversiones realizadas las que se convertirán en gastos.

CAPITAL DE TRABAJO: Son aquellos recursos que la empresa necesita para operar en un período de funcionamiento. Se puede decir que una empresa tiene un capital neto de trabajo cuando sus activos corrientes son mayores que sus pasivos a corto plazo, esto conlleva a que si una organización empresarial desea empezar alguna operación comercial o de producción debe manejar un mínimo de capital de trabajo que dependerá de la actividad a emprender.

CUADRO No. 12
ESTADO DE RESULTADOS DE LA EMPRESA A.B.C
PERIODO 2011- 2013

COD	Cuenta	2011	2012	2013
CÓDIGO		PARCIAL	PARCIAL	PARCIAL
	TOTAL INGRESOS	20.118.549,00	14.559.955,00	16.432.948,51
	INGRESO POR VENTAS	20.118.549,00	14.559.955,00	16.432.948,51
	TOTAL COSTOS			
	´COSTO DE VENTAS	(16.853.557,00)	(13.398.916,00)	(13.505.717,83)
	´=UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	3.264.992,00	1.161.039,00	2.927.230,68
	´GASTOS OPERATIVOS			
	DE VENTA	(229.283,00)	(172.955,00)	(270.621,95)
	DE ADMIISTRACION	(1.155.698,00)	(723.479,00)	(862.414,44)
	OTROS	(20.037,00)	(18.213,00)	(39.275,84)
	UTILIDAD OPERACIONAL	1.859.974,00	246.392,00	1.754.918,45
	INGRESOS FINANCIEROS			
	GASTOS POR INTERESES	(8.516,00)	(3.216,00)	(65.450,00)
	INGRESOS POR INTERESES	51.305,00	127.151,00	38.235,00
	UTILIDAD ANTES IMPUESTO RENTA	1.902.763,00	370.327,00	1.727.703,45
	IMPUESTO A LA RENTA	(456.663,12)	(85.175,21)	(380.094,76)
		(216.914,98)	(42.772,77)	(202.141,30)
	UTILIDAD NETA DEL AÑO	1.229.184,90	242.379,02	1.145.467,39

Fuente: EMPRESA A.B.C, Dpto. Financiero
 Elaboración: Autores

BALANCE GENERAL.

El balance general es el estado financiero de una empresa en un momento determinado. Para poder reflejar dicho estado, el balance muestra contablemente los activos (lo que organización posee), los pasivos (sus deudas) y la diferencia entre estos (el patrimonio neto).

El balance general, por lo tanto, es una especie de fotografía que retrata la situación contable de la empresa en una cierta fecha. Gracias a este documento, el empresario accede a información vital sobre su negocio, como la disponibilidad de dinero y el estado de sus deudas.

El activo de la empresa está formado por el dinero que tiene en caja y en los bancos, las cuentas por cobrar, las materias primas, las máquinas, los vehículos, los edificios y los terrenos. El pasivo, en cambio, se compone por las deudas, las obligaciones bancarias y los impuestos por pagar, entre otras cuestiones.

Cabe destacar que el balance general también se conoce como estado de situación patrimonial. El documento suele presentar distintas columnas, que organizan los valores según sean activos o pasivos. La diferencia entre estos es el patrimonio neto, es decir, la diferencia entre lo que la compañía tiene y lo que debe.

Más allá de que los balances son útiles para los dueños de las empresas, su elaboración suele estar a cargo de especialistas en contabilidad. Los contadores se encargan de analizar los números y volcarlos al balance. Una vez cerrado el balance, es presentado al empresario o al directivo pertinente, quien es el tomará las decisiones correspondientes para la gestión de la empresa.

A continuación se presenta el Balance General de la empresa A.B.C.

CUADRO No. 13
BALANCE GENERAL DE LA EMPRESA A.B.C
PERIODO 2011- 2013

CÓD	CUESTA	2011	2012	2013	
CÓDIGO	CUENTAS	TOTAL			
11	ACTIVOS CORRIENTES	ACTIVO CORRIENTE	32.457.174,00	32.093.877,00	28.346.847,38
		EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	551.499,00	844.966,00	1.903.189,72
		INVERSIONES	702.001,00	-	
		CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	13.738.725,00	13.313.858,00	7.276.327,86
		IMPUESTOS POR RECUPERAR	454.177,00	903.994,00	448.650,24
		OTROS ACTIVOS			31.120,47
		OTRAS CUENTAS POR COBRAR	241.168,00	18.742,00	241.696,65
		INVENTARIOS	16.769.604,00	17.012.317,00	18.445.862,44
14	ACTIVOS FJOS	ACTIVO FIJO	284.573,00	233.526,00	232.656,73
		ACTIVOS FIJOS	284.573,00	233.526,00	232.656,73
15	ACTIVOS DIFERIDOS	ACTIVO DIFERIDO	311.419,00	381.092,00	380.222,15
		IMPUESTO DIFERIDO	13.423,00	73.783,00	73.782,71
		ACTIVO NO CORRIENTE	297.996,00	307.309,00	306.439,44
		TOTAL DEL ACTIVO	33.053.166,00	32.708.495,00	28.959.726,26

COD	CUENTA	2011	2012	2013
PASIVO				
CÓDIGO	CUENTAS	PARCIAL	PARCIAL	PARCIAL
1	TOTAL DEL PASIVO	27.619.389,10	26.923.922,08	22.062.008,26
21	PASIVOS CORRIENTES	12.213.258,00	14.201.640,00	9.606.159,91
	PRESTAMOS CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	-	500.000,00	1.200.000,00
	ANTICIPO DE CLIENTES	3.111.433,00	967.473,00	
	FONDOS DE GARANTIA	211.593,00	113.053,00	
	CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	8.073.212,00	11.534.437,00	7.355.765,40
	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	314.206,00	163.930,00	81.981,21
	PROVISIONES	502.814,00	922.747,00	968.413,30
	PASIVO NO CORRIENTE	15.406.131,10	12.722.282,08	12.455.848,35
	PRESTAMOS CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	22.462,00		
	PROVISIONES POR BENEFICIOS DE EMPLEADOS	30.863,00	57.869,00	57.869,00
	CUENTAS POR PAGAR ENTIDADES RELACIONADAS	15.352.806,10	12.664.413,08	12.397.979,35
3. PATRIMONIO				
	TOTAL DEL PATRIMONIO	5.433.776,90	5.784.572,92	6.897.718,00
	CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	1.800.000,00	1.800.000,00	1.800.000,00
	RESERVA LEGAL	369.462,00	498.166,00	524.361,87
	OTRAS RESERVAS	179.790,00	159.503,00	100.984,82
	RESULTADOS ACUMULADOS. PROV. ADOPCIÓN. NIFF	1.855.340,00	3.084.524,90	3.326.903,92
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	1.229.184,90	242.379,02	1.145.467,39
	TOTAL GRAL. PASIVO Y PATRIMONIO	33.053.166,00	32.708.495,00	28.959.726,26

Fuente: EMPRESA A.B.C, Dpto. Financiero

Elaboración: Autores

3.1.1.1 Análisis Financiero Horizontal

Es un procedimiento que consiste en comparar estados financieros homogéneos en dos o más periodos consecutivos, para determinar los aumentos y disminuciones o variaciones de las cuentas, de un periodo a otro.

El propósito del análisis horizontal, es establecer la variación “absoluta” o “relativa” que haya sufrido cada partida contable dentro de los estados financieros de un período a otro, generalmente un año. (GITMAN.Lawrence, 1978.p. 461.)

Para determinar la variación absoluta (en números) sufrida por cada partida o cuenta de un estado financiero en un periodo 2 respecto a un periodo 1, se procede a determinar la diferencia (restar) al valor 2 – el valor 1. La fórmula sería $Q2-Q1$.

Ejemplo: En el año 1 se tenía un activo de 2.000 y en el año 2 el activo fue de 1.500, entonces se tiene $1.500 - 2.000 = -500$. Es decir que el activo decreció u obtuvo una variación negativa de 500

Este análisis es de gran importancia para de la EMPRESA A.B.C, porque mediante él se informa si los cambios en las actividades y si los resultados han sido positivos o negativos; también permite definir cuales merecen mayor atención para hacer cambios significativos en la marcha de la Institución.

A diferencia del análisis vertical que es estático porque analiza y compara datos de un solo período, este procedimiento es dinámico porque relaciona los cambios financieros presentados en aumentos o disminución de un periodo a otro. Muestra también las variaciones en cifras absolutas, en porcentajes o en razones, lo cual permite observar ampliamente los cambios presentados para su estudio, interpretación y toma de decisiones.

CUADRO No. 14
ANÁLISIS HORIZONTAL DEL BALANCE GENERAL DE LA EMPRESA A.B.C
PERIODO 2011 - 2013

CÓD	CUENTA	2011	2012	2013	ANÁLISIS HORIZONTAL				
					Variac. Absolut. 2011-2012	Variac. Absolut. 2012-2013	Variac. Relat. 2011-2012	Variac. Relat. 2012-2013	
CÓDIGO	CUENTAS	TOTAL							
11	ACTIVOS CORRIENTES	ACTIVO CORRIENTE	32.457.174,00	32.093.877,00	28.346.847,38	-363.297,00	3.747.029,62	-1%	-12%
		EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	551.499,00	844.966,00	1.903.189,72				
		INVERSIONES	702.001,00	-					
		CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	13.738.725,00	13.313.858,00	7.276.327,86				
		IMPUESTOS POR RECUPERAR	454.177,00	903.994,00	448.650,24				
		OTROS ACTIVOS			31.120,47				
		OTRAS CUENTAS POR COBRAR	241.168,00	18.742,00	241.696,65				
		INVENTARIOS	16.769.604,00	17.012.317,00	18.445.862,44				
14	ACTIVOS FJOS	ACTIVO FIJO	284.573,00	233.526,00	232.656,73	-51.047,00	-869,27	-18%	-0,4%
		ACTIVOS FIJOS	284.573,00	233.526,00	232.656,73				
15	ACTIVOS DIFERIDOS	ACTIVO DIFERIDO	311.419,00	381.092,00	380.222,15	69.673,00	-869,85	22%	-0,2%
		IMPUESTO DIFERIDO	13.423,00	73.783,00	73.782,71				
		ACTIVO NO CORRIENTE	297.996,00	307.309,00	306.439,44				
		TOTAL DEL ACTIVO	33.053.166,00	32.708.495,00	28.959.726,26	-344.671,00	3.748.768,74	-1%	-11%

COD	CUESTA	2011	2012	2013	ANÁLISIS HORIZONTAL			
					Variac. Absolut. 2011-2012	Variac. Absolut. 2012-2013	Variac. Relat 2011-2012	Variac. Relat 2012-2013
PASIVO								
CÓDIGO	CUENTAS	PARCIAL	PARCIAL	PARCIAL				
1	TOTAL DEL PASIVO	27.619.389,10	26.923.922,08	22.062.008,26	-695.467,02	-4.861.913,82	-3%	-18%
21	PASIVOS CORRIENTES	12.213.258,00	14.201.640,00	9.606.159,91	1.988.382,00	-4.595.480,09	16%	-32%
	PRESTAMOS CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	-	500.000,00	1.200.000,00				
	ANTICIPO DE CLIENTES	3.111.433,00	967.473,00					
	FONDOS DE GARANTIA	211.593,00	113.053,00					
	CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	8.073.212,00	11.534.437,00	7.355.765,40				
	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	314.206,00	163.930,00	81.981,21				
	PROVISIONES	502.814,00	922.747,00	968.413,30				
	PASIVO NO CORRIENTE	15.406.131,10	12.722.282,08	12.455.848,35	-2.683.849,02	-266.433,73	-17%	-2%
	PRESTAMOS CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	22.462,00						
	PROVISIONES POR BENEFICIOS DE EMPLEADOS	30.863,00	57.869,00	57.869,00				
	CUENTAS POR PAGAR ENTIDADES RELACIONADAS	15.352.806,10	12.664.413,08	12.397.979,35				
3. PATRIMONIO								
	TOTAL DEL PATRIMONIO	5.433.776,90	5.784.572,92	6.897.718,00	350.796,02	1.113.145,08	6%	19%
	CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	1.800.000,00	1.800.000,00	1.800.000,00				
	RESERVA LEGAL	369.462,00	498.166,00	524.361,87				
	OTRAS RESERVAS	179.790,00	159.503,00	100.984,82				
	RESULTADOS ACUMULADOS. PROV. ADOPCIÓN. NIFF	1.855.340,00	3.084.524,90	3.326.903,92				
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	1.229.184,90	242.379,02	1.145.467,39				
	TOTAL GRAL. PASIVO Y PATRIMONIO	33.053.166,00	32.708.495,00	28.959.726,26	-344.671,00	-3.748.768,74	-1%	-11%

Fuente: EMPRESA A.B.C, Dpto. Financiero
Elaboración Autores.

CUADRO No. 15
ANÁLISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADOS DE LA EMPRESA A.B.C
PERIODO 2011 - 2013

CÓDIGO	CUENTA	2011	2012	2013	ANÁLISIS HORIZONTAL			
					Variac. Absolut. 2011-2012	Variac. Absolut. 2012-2013	Variac. Relat. 2011-2012	Variac. Relat. 2012-2013
					PARCIAL	PARCIAL	PARCIAL	
	TOTAL INGRESOS	20.118.549,00	14.559.955,00	16.432.948,51	-5.558.594,00	1.872.993,51	-28%	13%
	INGRESO POR VENTAS	20.118.549,00	14.559.955,00	16.432.948,51				
	TOTAL COSTOS	(16.853.557,00)	(13.398.916,00)	(13.505.717,83)	3.454.641,00	-106.801,83	26%	-1%
	COSTO DE VENTAS	(16.853.557,00)	(13.398.916,00)	(13.505.717,83)				
	=UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	3.264.992,00	1.161.039,00	2.927.230,68				
	 -GASTOS OPERATIVOS							
	DE VENTA	(229.283,00)	(172.955,00)	(270.621,95)				
	DE ADMIISTRACION	(1.155.698,00)	(723.479,00)	(862.414,44)				
	OTROS	(20.037,00)	(18.213,00)	(39.275,84)				
	UTILIDAD OPERACIONAL	1.859.974,00	246.392,00	1.754.918,45	-1.613.582,00	1.508.526,45	-87%	612%
	INGRESOS FINANCIEROS							
	GASTOS POR INTERESES	(8.516,00)	(3.216,00)	(65.450,00)				
	INGRESOS POR INTERESES	51.305,00	127.151,00	38.235,00				
	UTILIDAD ANTES IMPUESTO RENTA	1.902.763,00	370.327,00	1.727.703,45				
	IMPUESTO A LA RENTA	(456.663,12)	(85.175,21)	(380.094,76)				
		(216.914,98)	(42.772,77)	(202.141,30)				
	UTILIDAD NETA DEL AÑO	1.229.184,90	242.379,02	1.145.467,39	-986.805,88	903.088,37	-80%	373%

Fuente: EMPRESA A.B.C, Dpto. Financiero

Elaboración: Autores

Se realizará la interpretación de resultados del análisis horizontal al periodo comprendido entre el año 2012 y el 2013, así, se puede observar que existe una disminución de fondos disponibles, es decir en Activos Corrientes en la EMPRESA A.B.C en valores absolutos de -3.747.029,62 lo que significa un decremento en valores relativos de -12 %

Para la Cuenta Activos Fijos este valor decrece en valores absolutos de 232.656,73 a 233.526,00 es decir de -869,27 y decrece en valores relativos en - 0.4 %.

En la cuenta Total de Activos hay un decremento relativo de -11% esto debido a que la cuenta por cobrar comerciales disminuye considerablemente ya que la empresa recupero de mejor manera su cartera.

Para el total de pasivos de este periodo se tiene un decremento en -4.861.913,82 que equivale al 18% lo que implica una disminución significativa de las deudas que tiene la empresa. En el caso del patrimonio, también se eleva un 19% en relación al año anterior

Para el Estado de Resultados el total de ingresos tiene un crecimiento absoluto 1.872.993,51 y un relativo del 13%, lo que significa una mayor generación de recursos por las ventas realizadas, manteniendo los mismos costos operacionales y de esta manera incrementando las utilidades de la empresa.

3.1.1.2 Análisis Financiero Vertical

El análisis vertical, es importante para poder establecer la distribución equitativa de los grupos de cuentas de Activos, Pasivos y Patrimonio dentro del Estado de Situación Financiera, y de los ingresos y gastos en el Estado de Resultados.

El objetivo del análisis vertical es establecer que tanto representa cada cuenta del activo dentro del total del activo. Por ejemplo: se divide la cuenta que se quiere determinar, por el total del activo, y luego, se procede a multiplicar por 100. Si el total del activo es de 10.000 y el disponible es de 5.000, entonces se tiene $(5.000/10.000)*100 = 50\%$, es decir que el disponible representa el 50% del total de los activos.

En conclusión, el análisis vertical de un estado financiero permite identificar con claridad cómo están compuestos los estados contables.

Una vez determinada la estructura y composición del estado financiero, se procede a interpretar dicha información. Cada empresa es un caso único, que se debe evaluar individualmente, puesto que no existen reglas que se puedan generalizar, lo que si existen son pautas que permiten percibir si una determinada situación puede ser favorable o desfavorable. (WESTON, 2006, Pag. 47)

Por ejemplo: el disponible (caja y bancos) no debe ser muy característico, puesto que no es rentable tener una gran cantidad de dinero en efectivo en la caja o en el banco donde no está generando rentabilidad alguna. Toda empresa debe procurar por no tener más efectivo de lo necesario, a excepción de las entidades financieras, que por su objeto social deben necesariamente deben conservar importantes recursos en efectivo.

Las inversiones, siempre y cuando sean rentables, no presentan mayores inconvenientes en que representen una proporción importante de los activos.

Se puede decir, que una de las cuentas más importantes, y a la que se le debe prestar especial cuidado es a la de los clientes o cuentas por cobrar, esto porque representa las ventas realizadas a crédito, y esto implica que la empresa no reciba el dinero por sus ventas, mientras que sí debe pagar una serie de costos y gastos para poder realizar las ventas, y debe existir un equilibrio entre lo que la empresa recibe y lo que gasta, de lo contrario se presenta un problema de liquidez el cual tendrá que ser financiado con endeudamiento interno o externo, lo que naturalmente representa un costo financiero que bien podría ser evitado si se sigue una política de cartera adecuada. (URBINA, 2003, Pág. 336)

Se emplea para analizar estados financieros como el Balance General y el Estado de Resultados, comparando las cifras en forma vertical. El procedimiento a aplicarse es para determinar la liquidez, solvencia, estabilidad, solidez y rentabilidad.

CUADRO No. 16
ANÁLISIS VERTICAL DEL BALANCE GENERAL DE LA EMPRESA A.B.C,
PERIODO 2011 - 2013

CÓDIGO	CUESTA	2011	2012	2013	ANÁLISIS VERTICAL			
					2011	2012	2013	
CÓDIGO	CUENTAS	TOTAL						
11	ACTIVOS CORRIENTES	ACTIVO CORRIENTE	32.457.174,00	32.093.877,00	28.346.847,38	98,20%	98,12%	97,88%
		EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	551.499,00	844.966,00	1.903.189,72			
		INVERSIONES	702.001,00	-				
		CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	13.738.725,00	13.313.858,00	7.276.327,86			
		IMPUESTOS POR RECUPERAR	454.177,00	903.994,00	448.650,24			
		OTROS ACTIVOS			31.120,47			
		OTRAS CUENTAS POR COBRAR	241.168,00	18.742,00	241.696,65			
		INVENTARIOS	16.769.604,00	17.012.317,00	18.445.862,44			
14	ACTIVOS FJOS	ACTIVO FIJO	284.573,00	233.526,00	232.656,73	0,86%	0,71%	0,80%
		ACTIVOS FIJOS	284.573,00	233.526,00	232.656,73			
15	ACTIVOS DIFERIDOS	ACTIVO DIFERIDO	311.419,00	381.092,00	380.222,15	0,94%	1,17%	1,31%
		IMPUESTO DIFERIDO	13.423,00	73.783,00	73.782,71			
		ACTIVO NO CORRIENTE	297.996,00	307.309,00	306.439,44			
		TOTAL DEL ACTIVO	33.053.166,00	32.708.495,00	28.959.726,26	100,00%	100,00%	100,00%

CÓD	CUENTA	2011	2012	2013	ANÁLISIS VERTICAL		
					2011	2012	2013
PASIVO							
CÓDIGO	CUENTAS	PARCIAL	PARCIAL	PARCIAL			
1	TOTAL DEL PASIVO	27.619.389,10	26.923.922,08	22.062.008,26	83,56%	82,31%	76,18%
21	PASIVOS CORRIENTES	12.213.258,00	14.201.640,00	9.606.159,91	36,95%	43,42%	33,17%
	PRESTAMOS CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	-	500.000,00	1.200.000,00			
	ANTICIPO DE CLIENTES	3.111.433,00	967.473,00				
	FONDOS DE GARANTIA	211.593,00	113.053,00				
	CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	8.073.212,00	11.534.437,00	7.355.765,40			
	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	314.206,00	163.930,00	81.981,21			
	PROVISIONES	502.814,00	922.747,00	968.413,30			
	PASIVO NO CORRIENTE	15.406.131,10	12.722.282,08	12.455.848,35	46,61%	38,90%	43,01%
	PRESTAMOS CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	22.462,00					
	PROVISIONES POR BENEFICIOS DE EMPLEADOS	30.863,00	57.869,00	57.869,00			
	CUENTAS POR PAGAR ENTIDADES RELACIONADAS	15.352.806,10	12.664.413,08	12.397.979,35			
3. PATRIMONIO							
	TOTAL DEL PATRIMONIO	5.433.776,90	5.784.572,92	6.897.718,00	16,44%	17,69%	23,82%
	CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	1.800.000,00	1.800.000,00	1.800.000,00			
	RESERVA LEGAL	369.462,00	498.166,00	524.361,87			
	OTRAS RESERVAS	179.790,00	159.503,00	100.984,82			
	RESULTADOS ACUMULADOS. PROV. ADOPCIÓN. NIFF	1.855.340,00	3.084.524,90	3.326.903,92			
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	1.229.184,90	242.379,02	1.145.467,39			
	TOTAL GRAL. PASIVO Y PATRIMONIO	33.053.166,00	32.708.495,00	28.959.726,26	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: EMPRESA A.B.C, Dpto. Financiero

Elaboración: Autores

CUADRO No. 17
ANÁLISIS VERTICAL DEL ESTADO DE RESULTADOS DE LA EMPRESA A.B.C,
PERIODO 2011 - 2013

	CUESTA	2011	2012	2013	ANÁLISIS VERTICAL		
					2011	2012	2013
CÓDIGO		PARCIAL	PARCIAL	PARCIAL			
	TOTAL INGRESOS	20.118.549,00	14.559.955,00	16.432.948,51	100,00%	100,00%	100,00%
	INGRESO POR VENTAS	20.118.549,00	14.559.955,00	16.432.948,51			
	TOTAL COSTOS	-(16.853.557,00)	-(13.398.916,00)	-(13.505.717,83)	83,77%	92,03%	82,19%
	´=UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	3.264.992,00	1.161.039,00	2.927.230,68			
	´-GASTOS OPERATIVOS						
	DE VENTA	(229.283,00)	(172.955,00)	(270.621,95)			
	DE ADMIISTRACION	(1.155.698,00)	(723.479,00)	(862.414,44)			
	OTROS	(20.037,00)	(18.213,00)	(39.275,84)			
	UTILIDAD OPERACIONAL	1.859.974,00	246.392,00	1.754.918,45	9,25%	1,69%	10,68%
	INGRESOS FINANCIEROS						
	GASTOS POR INTERESES	(8.516,00)	(3.216,00)	(65.450,00)			
	INGRESOS POR INTERESES	51.305,00	127.151,00	38.235,00			
	UTILIDAD ANTES IMPUESTO RENTA	1.902.763,00	370.327,00	1.727.703,45			
	IMPUESTO A LA RENTA	(456.663,12)	(85.175,21)	(380.094,76)			
		(216.914,98)	(42.772,77)	(202.141,30)			
	UTILIDAD NETA DEL AÑO	1.229.184,90	242.379,02	1.145.467,39	6,11%	1,66%	6,97%

Fuente: EMPRESA A.B.C, Dpto. Financiero
 Elaboración: Autores

A continuación se describe el análisis vertical aplicado al Balance General del año 2013:

Es importante mencionar que el rubro de mayor interés del balance representa la adquisición de activo corriente, que corresponde al 97.88 % esto fundamentalmente se debe al que por ser una empresa constructora sus mayores activos son los departamentos y oficinas que posee para comercializar y esto lo se puede apreciar observando la cuenta de inventarios. El activo fijo tiene un peso en la estructura del balance de apenas el 0.8% y el activo diferido representa el 1.31%.

En lo relacionado al pasivo se tiene que el mayor peso de esta cuenta lo tienen los pasivos no corrientes con el 43.01% y esto se debe a que la empresa tiene deudas que pagar o se financia a través de entidades relacionadas con la misma. Al pasivo corriente le corresponde el 33.17% por las deudas con entidades financieras. Lo que significa que el 76,18% corresponden a recursos de terceros mientras que el Patrimonio tiene un peso del 23.82% correspondiendo a recursos propios, que tiene un incremento comparado a los años anteriores y esto se debe al aumento en los activos.

En cuanto al Estado de Resultados se puede decir que la cuenta que mayor peso tiene es la de costo de ventas con un valor de 82.19%, teniendo una utilidad operacional del 10.68% y una utilidad neta del 6.97%.

3.1.1.3 Capital de Trabajo Neto

Permite determinar la disponibilidad de dinero para solventar las operaciones del negocio en los meses siguientes y la capacidad para enfrentar los pasivos corrientes.

El capital de trabajo no es una razón, constituye un indicador financiero y se obtiene mediante la diferencia entre activo corriente y pasivo corriente.

CAPITAL DE TRABAJO = ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE.

Año 2013

$$\begin{aligned}\text{CAPITAL DE TRABAJO} &= \$28.346.847,38 - \$9.606.159,91 \\ &= \$18.740.687,47\end{aligned}$$

Una vez que la empresa cancele el total de sus obligaciones corrientes, le quedaran para el año 2013 la cantidad de \$18.740.687,47 para atender las obligaciones que surgen en el normal desarrollo de su actividad económica.

3.1.1.4 Aplicación de Razones

Los estados financieros proporcionan información sobre la posición financiera de una empresa en un punto en el tiempo, así como de sus operaciones a lo largo de algún periodo anterior. Sin embargo, el valor real de los estados financieros radica en el hecho de que pueden utilizarse para ayudar a predecir la posición financiera de una empresa en el futuro y determinar las utilidades y los dividendos esperados.

En el análisis de los estados financieros, el primer paso es un análisis de las razones financieras de la empresa. Éstas tienen como propósito mostrar las relaciones que existen entre las cuentas de los estados financieros dentro de las empresas y entre ellas. La conversión de las cifras contables en valores relativos, o razones, permite comparar la posición financiera de una empresa con otra, aun así sus tamaños son significativamente diferentes. (SAPAG, 2006, Pág. 78)

ÍNDICES FINANCIEROS

CUADRO No. 18
ÍNDICES FINANCIEROS PRINCIPALES

FACTOR	INDICADORES	PERIODO		
		2.011	2.012	2.013
LIQUIDEZ				
	LIQUIDEZ = Activo Corriente / Pasivo Corriente	2,66	2,26	2,95
	PRUEBA ACIDA= (Activo Corriente - Inventarios) / Pasivo Corriente	1,28	1,06	1,03
ENDEUDAMIENTO				
	ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO= Pasivo total / Activo Total	0,84	0,82	0,76
GESTIÓN	ROTACIÓN DE ACTIVO TOTAL= Ventas/Activo total	0,61	0,45	0,57
RENTABILIDAD				
	RENTABILIDAD= Utilidad neta/Ventas	0,06	0,02	0,07
	RENTABILIDAD OPERACIONAL DEL PATRIMONIO= Utilidad Operacional/Patrimonio	0,34	0,04	0,25

LIQUIDEZ

El índice de liquidez significa la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, deudas o pasivos a corto plazo.

Interpretación: Al dividir el activo circulante entre el pasivo circulante, en el año 2013 se tiene un resultado de 2.95 y significa que por cada dólar del pasivo existe \$2.95 del activo corriente para cubrir o respaldar esos pasivos exigibles a corto plazo. Este valor es muy positivo frente a los periodos anteriores que muestran menos liquidez como por ejemplo en el año 2012 con un índice de 2,26.

PRUEBA ACIDA

La prueba ácida es uno de los indicadores financieros utilizados para medir la liquidez de una empresa de una manera más rígida. Uno de los elementos más importantes y quizás contradictorios de la estructura financiera de la empresa es la disponibilidad de recursos para cubrir los pasivos a corto plazo. Se considera de gran

importancia que la empresa disponga de los recursos necesarios en el supuesto que los acreedores exijan los pasivos de un momento a otro. Por lo tanto, la empresa debe garantizar que en una eventualidad así, se disponga de los recursos sin tener que recurrir a financiamiento adicional, precisamente para cubrir un pasivo.

Interpretación: Para el año 2011 la empresa ABC tiene un resultado en su prueba acida de 1.28, lo que quiere decir esto que por cada dólar que debe la empresa, dispone de \$1.28 centavos para pagarlo; en el año 2012 se tiene una disponibilidad de \$1.06 para cubrir nuestro pasivo a corto plazo, pero para el año 2013 se da un resultado de 1.03 lo que denota que la empresa en el último año analizado posee menos capacidad de pago

ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO

Este índice permite evaluar la estructura de financiamiento del activo total, mientras menor sea la participación del pasivo total en el financiamiento del activo total, menor es el riesgo financiero de la empresa

Interpretación: Se puede observar que este índice decrece en el periodo estudiado de 0,84 a 0,76 por lo que se puede determinar que la empresa tiene menor riesgo financiero, y ofrece una mayor seguridad para los acreedores actuales, y es más factible que busque financiamiento adicional para posibles expansiones

ROTACIÓN DE ACTIVO TOTAL

Señala el número de veces o la eficiencia con que la empresa ha utilizado su activo total para generar ventas.

Interpretación: Con los datos obtenidos concluimos que la empresa está siendo más eficiente con el uso de sus activos fijos para generar ventas, puesto que la cifra aumenta en relación al año 2012 de 0,45 a 0,57.

RENTABILIDAD

Los índices de rentabilidad muestran la utilidad de ventas por cada unidad vendida.

Interpretación: Se puede observar que hay un fuerte decrecimiento en el año 2012, pero una buena recuperación para el 2013, puesto que las ventas fluctúan en este periodo, lo importante es que en ningún periodo se genera pérdida, aunque la rentabilidad expresada no es la deseada siendo esta de 7%.

RENTABILIDAD OPERACIONAL DEL PATRIMONIO

Permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios el capital que han invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos ni de participación de trabajadores.

Interpretación: Por cada dólar del patrimonio, se logra tener 34 centavos de utilidad operacional en el 2011, existe una caída en el 2012, pero en el 2013 se consigue 25 centavos de utilidad por cada dólar existente en el patrimonio.

3.2 APLICACIÓN DE FACTORING

3.2.1 Modelo de financiamiento para las empresas de la CCQ por medio del factoring.

Para la presente investigación se tomara un caso en particular, que es el de la empresa ABC dedicada al diseño y construcción de Bienes Inmuebles (Oficinas - Departamentos). Cabe señalar que la empresa para el año 2013 tiene problemas financieros, por lo que la propuesta de este trabajo será la aplicación de factoring directamente a las cuentas por cobrar comerciales, generando de esta manera recursos financieros para pagar deudas en el banco por préstamos adquiridos y cuentas por pagar comerciales.

La propuesta radica en la venta de facturas de la cuenta por cobrar comerciales por un valor de USD 5.000.000 de los cuales se utilizara en el pago de préstamos con

instituciones financieras por un valor de USD 1.200.000 y cuentas por pagar comerciales por un valor de USD 3.370.000, el resto fue el costo financiero del factoring por un valor de \$430.000.

Con esta gestión se logra bajar de forma importante los pasivos corrientes que tiene la empresa, con el fin de que vuelva a tener credibilidad y respaldo ante sus proveedores y sea sujeta de crédito ante las instituciones financieras al mostrar un mejor ratio de liquidez. Por otra parte para reactivar la economía de la empresa se utilizara la cuenta "efectivo y equivalente de efectivo" en la creación de nuevos proyectos que permitan seguir generando recursos que serán destinados a cubrir los pasivos corrientes y no corrientes y con el tiempo lograr rentabilidad en la misma.

3.2.2 Costo de Factoring

Para realizar la operación de factoring se considera la cuenta por cobrar comerciales por el valor de USD5.000.000 que corresponden a facturas que cumplen los requisitos para entrar en este proceso. A continuación mediante un cuadro se expresa detalladamente los costos de esta herramienta financiera.

CUADRO No. 19
FACTORING DE LA EMPRESA A.B.C

Venta de Facturas		5.000.000,00
Anticipo	80%	4.000.000,00
(-) Gestión, Análisis y Cobranzas 2%		100.000,00
TOTAL DESEMBOLSO		3.900.000,00
PLAZO		
Real (días)		180
Cobranza		5.000.000,00
Pago de Reserva (20%)		1.000.000,00
(-) Descuento		330.000,00
Total Liquidación de Cobranza		670.000,00
TOTAL DESEMBOLSO Y LIQUIDACIÓN		4.570.000,00
VALOR FACTORING		430.000,00

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado Por: Autores

Del valor total de las facturas, la empresa de Factoring entrega un anticipo por el 80% y por este servicio obtiene un porcentaje de comisión del 2%. El factoring se lo puede realizar a diferente plazo y según este varía el interés de financiamiento. El descuento se obtiene con la siguiente fórmula:

$$\text{DESCUENTO: } 4.000.000 * 16,5 * 180 / 360$$

En donde el 16,5% corresponde a la tasa de interés efectiva anual emitida por el Banco Central del Ecuador, y el valor de 180 se refiere a los días de vencimiento de las facturas. Con la aplicación de esta herramienta, la empresa recibe líquidos \$4.570.000 y el costo financiero es de \$430.000

Una vez descritos los costos correspondientes al factoring se procede a realizar un nuevo análisis financiero con la influencia de este método expresado netamente en el año 2013. Posteriormente se procede a realizar un análisis comparativo de los índices financieros del año 2013 con las variaciones de factoring en dichos índices y realizar los análisis correspondientes

CUADRO No. 20
ESTADO DE RESULTADOS DE LA EMPRESA A.B.C CON Y SIN FACTORING 2013

	CUENTA	2013 S.F.	2013 C.F.
CÓDIGO		PARCIAL	PARCIAL
	TOTAL INGRESOS	16.432.948,51	16.432.948,51
	INGRESO POR VENTAS	16.432.948,51	16.432.948,51
	TOTAL COSTOS		
	´COSTO DE VENTAS	(13.505.717,83)	(13.505.717,83)
	´UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	2.927.230,68	2.927.230,68
	´GASTOS OPERATIVOS		
	DE VENTA	(270.621,95)	(270.621,95)
	DE ADMIISTRACION	(862.414,44)	(862.414,44)
	OTROS	(39.275,84)	(39.275,84)
	UTILIDAD OPERACIONAL	1.754.918,45	1.754.918,45
	INGRESOS FINANCIEROS		
	GASTOS POR INTERESES	(65.450,00)	(495.450,00)
	INGRESOS POR INTERESES	38.235,00	38.235,00
	UTILIDAD ANTES IMPUESTO RENTA	1.727.703,45	1.297.703,45
	IMPUESTO A LA RENTA	(380.094,76)	(285.494,76)
	PARTICIPACIÓN UTILIDADES	(202.141,30)	(151.831,30)
	UTILIDAD NETA DEL AÑO	1.145.467,39	860.377,39

Fuente: EMPRESA A.B.C, Dpto. Financiero

Elaboración: Autores

CUADRO No. 21
BALANCE GENERAL DE LA EMPRESA A.B.C CON Y SIN FACTORING 2013

CÓD	CUENTA		2013 S.F.	2013 C.F.
CÓDIGO	CUENTAS			
11	ACTIVOS CORRIENTES	ACTIVO CORRIENTE	28.346.847,38	23.346.847,38
		EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	1.903.189,72	1.903.189,72
		INVERSIONES		
		CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	7.276.327,86	2.276.327,86
		IMPUESTOS POR RECUPERAR	448.650,24	448.650,24
		OTROS ACTIVOS	31.120,47	31.120,47
		OTRAS CUENTAS POR COBRAR	241.696,65	241.696,65
		INVENTARIOS	18.445.862,44	18.445.862,44
14	ACTIVOS FJOS	ACTIVO FIJO	232.656,73	232.656,73
		ACTIVOS FIJOS	232.656,73	232.656,73
15	ACTIVOS DIFERIDOS	ACTIVO DIFERIDO	380.222,15	380.222,15
		IMPUESTO DIFERIDO	73.782,71	73.782,71
		ACTIVO NO CORRIENTE	306.439,44	306.439,44
		TOTAL DEL ACTIVO	28.959.726,26	23.959.726,26

CÓD	CUENTA	2013 S.F.	2013 C.F.
PASIVO			
CÓDIGO	CUENTAS	PARCIAL	PARCIAL
1	TOTAL DEL PASIVO	22.062.008,26	17.347.098,26
21	PASIVOS CORRIENTES	9.606.159,91	4.891.249,91
	PRESTAMOS CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	1.200.000,00	
	ANTICIPO DE CLIENTES		
	FONDOS DE GARANTIA		
	CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	7.355.765,40	3.840.855,40
	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	81.981,21	81.981,21
	PROVISIONES	968.413,30	968.413,30
	PASIVO NO CORRIENTE	12.455.848,35	12.455.848,35
	PRESTAMOS CON INSTITUCIONES FINANCIERAS		
	PROVISIONES POR BENEFICIOS DE EMPLEADOS	57.869,00	57.869,00
	CUENTAS POR PAGAR ENTIDADES RELACIONADAS	12.397.979,35	12.397.979,35
3. PATRIMONIO			
	TOTAL DEL PATRIMONIO	6.897.718,00	6.612.628,00
	CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	1.800.000,00	1.800.000,00
	RESERVA LEGAL	524.361,87	524.361,87
	OTRAS RESERVAS	100.984,82	100.984,82
	RESULTADOS ACUMULADOS. PROV. ADOPCIÓN. NIFF	3.326.903,92	3.326.903,92
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	1.145.467,39	860.377,39
	TOTAL GRAL. PASIVO Y PATRIMONIO	28.959.726,26	23.959.726,26

Fuente: EMPRESA A.B.C, Dpto. de Financiero

Elaboración: Autores

CUADRO No. 22

ANÁLISIS VERTICAL DEL BALANCE GENERAL DE LA EMPRESA A.B.C. CON Y SIN FACTORING 2013

CÓD	CUENTA		2013 S.F.	2013 C.F.	ANALIS VERT 2013 S.F.	ANALIS VERT 2013 C.F.
CÓDIGO	CUENTAS					
11	ACTIVOS CORRIENTES	ACTIVO CORRIENTE	28.346.847,38	23.346.847,38	97,88%	97,44%
		EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	1.903.189,72	1.903.189,72		
		INVERSIONES				
		CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	7.276.327,86	2.276.327,86		
		IMPUESTOS POR RECUPERAR	448.650,24	448.650,24		
		OTROS ACTIVOS	31.120,47	31.120,47		
		OTRAS CUENTAS POR COBRAR	241.696,65	241.696,65		
		INVENTARIOS	18.445.862,44	18.445.862,44		
14	ACTIVOS FJOS	ACTIVO FIJO	232.656,73	232.656,73	0,80%	0,97%
		ACTIVOS FIJOS	232.656,73	232.656,73		
15	ACTIVOS DIFERIDOS	ACTIVO DIFERIDO	380.222,15	380.222,15	1,31%	1,59%
		IMPUESTO DIFERIDO	73.782,71	73.782,71		
		ACTIVO NO CORRIENTE	306.439,44	306.439,44		
		TOTAL DEL ACTIVO	28.959.726,26	23.959.726,26	100,00%	100,00%

CÓD	CUENTA	2013 S.F.	2013 C.F.	ANÁLISIS VERT. 2013 S.F.	ANÁLISIS VERT. 2013 S.F.
PASIVO					
CÓDIGO	CUENTAS	PARCIAL	PARCIAL		
1	TOTAL DEL PASIVO	22.062.008,26	17.347.098,26	76,18%	72,40%
21	PASIVOS CORRIENTES	9.606.159,91	4.891.249,91	33,17%	20,41%
	PRESTAMOS CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	1.200.000,00			
	ANTICIPO DE CLIENTES				
	FONDOS DE GARANTIA				
	CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	7.355.765,40	3.840.855,40		
	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	81.981,21	81.981,21		
	PROVISIONES	968.413,30	968.413,30		
	PASIVO NO CORRIENTE	12.455.848,35	12.455.848,35	43,01%	51,99%
	PRESTAMOS CON INSTITUCIONES FINANCIERAS				
	PROVISIONES POR BENEFICIOS DE EMPLEADOS	57.869,00	57.869,00		
	CUENTAS POR PAGAR ENTIDADES RELACIONADAS	12.397.979,35	12.397.979,35		
3. PATRIMONIO					
	TOTAL DEL PATRIMONIO	6.897.718,00	6.612.628,00	23,82%	27,60%
	CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	1.800.000,00	1.800.000,00		
	RESERVA LEGAL	524.361,87	524.361,87		
	OTRAS RESERVAS	100.984,82	100.984,82		
	RESULTADOS ACUMULADOS. PROV. ADOPCIÓN. NIFF	3.326.903,92	3.326.903,92		
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	1.145.467,39	860.377,39		
	TOTAL GRAL. PASIVO Y PATRIMONIO	28.959.726,26	23.959.726,26	100,00%	100,00%

Fuente: EMPRESA A.B.C, Dpto. de Financiero

Elaboración: Autores

CUADRO No. 23
ANÁLISIS VERTICAL DEL ESTADO DE RESULTADOS DE LA EMPRESA A.B.C. CON Y SIN FACTORING 2013

	CUENTA	2013 S.F.	2013 C.F.	ANÁLISIS VERT. 2013 S.F.	ANÁLISIS VERT. 2013 C.F.
CÓDIGO		PARCIAL	PARCIAL		
	TOTAL INGRESOS	16.432.948,51	16.432.948,51	100,00%	100,00%
	INGRESO POR VENTAS	16.432.948,51	16.432.948,51		
	TOTAL COSTOS	(13.505.717,83)	(13.505.717,83)	82,19%	82,19%
	COSTO DE VENTAS	(13.505.717,83)	(13.505.717,83)		
	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	2.927.230,68	2.927.230,68		
	-GASTOS OPERATIVOS				
	DE VENTA	(270.621,95)	(270.621,95)		
	DE ADMINISTRACION	(862.414,44)	(862.414,44)		
	OTROS	(39.275,84)	(39.275,84)		
	UTILIDAD OPERACIONAL	1.754.918,45	1.754.918,45	10,68%	10,68%
	INGRESOS FINANCIEROS				
	GASTOS POR INTERESES	(65.450,00)	(495.450,00)		
	INGRESOS POR INTERESES	38.235,00	38.235,00		
	UTILIDAD ANTES IMPUESTO RENTA	1.727.703,45	1.297.703,45		
	IMPUESTO A LA RENTA	(380.094,76)	(285.494,76)		
	PARTICIPACIÓN UTILIDADES	(202.141,30)	(151.831,30)		
	UTILIDAD NETA DEL AÑO	1.145.467,39	860.377,39	6,97%	5,24%

Fuente: EMPRESA A.B.C, Dpto. de Financiero
 Elaboración: Autores

A continuación se describe el análisis vertical aplicado al Balance General del año 2013 con y sin Factoring. Es importante mencionar que el rubro de mayor importancia del balance representa la adquisición de activos corrientes, que significa el 97.44%, debiéndose fundamentalmente a la cuenta de inventarios que equivale al 79.01% de estos activos y esto es consecuencia de la naturaleza de la empresa. Esto es muy diferente a una empresa industrial. Observamos que comparándolo con la misma cuenta sin factoring, se tiene una variación de apenas el 0.44%, es decir, se tiene un valor del 97.88%

En cuanto a los pasivos se tiene un valor de 72.40% y el Patrimonio tiene un peso de 27.60%, el valor del pasivo varía en un 3.78% por la operación de factoring, es decir disminuyen las deudas en ese porcentaje. En lo relacionado al Estado de Resultados se tiene que el mayor peso tiene la cuenta de costo de ventas con un valor de 82.19%. En cuanto a la utilidad neta del periodo 2013, se tiene que existe una diferencia de 1,73% es decir existe una menor utilidad al aplicar factoring esto debido al costo financiero que tiene esta herramienta.

3.2.3 Aplicación de Razones

CUADRO No. 24

ÍNDICES FINANCIEROS COMPARATIVOS CON Y SIN FACTORING

FACTOR	INDICADORES	Sin Factoring	Con Factoring	%
LIQUIDEZ		2,013	2,013	
	LIQUIDEZ = Activo Corriente / Pasivo Corriente	2,95	4,77	62%
	PRUEBA ACIDA= (Activo Corriente - Inventarios) / Pasivo Corriente	1,03	1,00	-3%
ENDEUDAMIENTO				
	ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO= Pasivo total / Activo Total	0,76	0,72	-5%
GESTIÓN	ROTACIÓN DE ACTIVO TOTAL= Ventas/Activo total	0,57	0,69	21%
RENTABILIDAD				
	RENTABILIDAD= Utilidad neta/Ventas	0,07	0,05	-25%
	RENTABILIDAD OPERACIONAL DEL PATRIMONIO= Utilidad Operacional/Patrimonio	0,25	0,27	4%

Fuente: EMPRESA A.B.C, Dpto. de Financiero
Elaboración: Autores

LIQUIDEZ.

Con la inclusión de factoring en el año 2013, se puede observar un fuerte crecimiento porcentual en el índice de liquidez, lo cual es positivo desde toda óptica para esta y cualquier empresa, y es uno de los objetivos que tiene esta herramienta financiera. Este incremento se debe a que el ingreso de dinero por el factoring permitió disminuir el pasivo corriente de la empresa. Este incremento fue del 62%.

PRUEBA ACIDA.

A pesar de haber un mínimo decremento en el valor porcentual de la prueba acida del comparativo, al aplicar factoring se obtiene un índice menor en 3%. De todas formas la empresa cuenta con los recursos mínimos para cubrir sus pasivos a corto plazo, lo que podría mejorar de forma sustancial este ratio al bajar la cuenta de inventarios mediante la venta de los mismos.

ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO

En este caso se tiene un índice favorable, ya que en el comparativo hay una disminución del 5% cuando aplicamos factoring, esto quiere decir que la empresa tiene una mayor relación de activo sobre pasivo, lo que genera seguridad a sus acreedores y hace una empresa más sólida. De todas formas

ROTACIÓN DEL ACTIVO TOTAL

El valor de este índice también es favorable en el comparativo ya que crece en un 21%, lo que significa que la empresa es más eficiente con la utilización de sus activos para generar ventas, o visto de otra forma, la empresa al usar factoring disminuye su activo total pero logra mantener las ventas lo que redundará en mayor eficiencia.

RENTABILIDAD.

Si bien es cierto que la empresa disminuye su porcentaje de rentabilidad en 25 puntos porcentuales en el comparativo, esto debido directamente a los costos de factoring que afectan la utilidad en el año aplicado, no es menos cierto que se consiguen

en forma global mejores índices financieros generando mayores recursos para la empresa.

RENTABILIDAD OPERACIONAL DEL PATRIMONIO.

Existe un incremento del 4% con la aplicación de factoring, consiguiendo de esta manera obtener una utilidad de 27 centavos por cada dólar existente en el patrimonio. Esta rentabilidad operacional se incrementa ya que no se ve afectada por los gastos financieros e impuestos frente a la rentabilidad neta.

IMPACTO FINANCIERO DEL FACTORING EN EL CASO DE ESTUDIO

Luego de haber realizado los distintos análisis tanto del Balance General como del Estado de Pérdidas y Ganancias, se pudo observar que los ratios financieros en términos generales hablan bien de la aplicación de Factoring, puesto que uno de los objetivos del presente estudio era demostrar que la liquidez mejoraría.

En cuanto a la rentabilidad se puede interpretar que a pesar de haber disminuido comparándola con el año sin aplicación de la herramienta, con la implementación de Factoring se consigue dar soluciones financieras, mismas que se ven reflejadas en los diferentes índices analizados.

En el siguiente cuadro se puede demostrar otra de las ventajas del uso del Factoring:

CUADRO No. 25
VALORES COMPARATIVOS CON Y SIN FACTORING 2013

CUENTAS	SIN FACTORING	CON FACTORING	IMPACTO
UTILIDAD OPERACIONAL	1.754.918,45	1.754.918,45	
GASTO POR INTERESES	(65.450,00)	(495.450,00)	
INGRESOS POR INTERESES	38.235,00	38.235,00	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	1.727.703,45	1.297.703,45	
IMPUESTO A LA RENTA Y PART. UTILIDADES	582.236,06	437.326,06	144.910,00
UTILIDAD NETA	1.145.467,39	860.377,39	

Fuente: EMPRESA A.B.C, Dpto. de Financiero
Elaboración: Autores

Se puede apreciar que la cuenta “gastos por intereses” crece de forma significativa por el costo del Factoring, esto deriva a que la “utilidad antes de impuestos” se vea afectada en el mismo valor de este costo, sin embargo al realizar los cálculos del pago de “impuesto a la renta” y “participación de utilidades”, se obtiene un valor menor a pagar cuando se aplica la herramienta, esta liberación de fondos sirve para disminuir en mayor proporción el pasivo, el efecto es de \$144.910 que se lo usa como un escudo fiscal, entendiéndose por esto a la estrategia financiera asociada a aquellos gastos que disminuyen los impuestos a pagar.

Algo importante de recalcar es que al usar este escudo fiscal para pagar los pasivos corrientes, se tiene el efecto automático de reducir el costo financiero del Factoring.

CAPÍTULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 CONCLUSIONES

- El Factoring permitirá a las empresas obtener recursos líquidos a partir de la venta de sus propios activos corrientes, que son sus facturas y documentos por cobrar, siempre y cuando no estén vencidos.
- De acuerdo con el estudio de mercado realizado, se concluye que hay un desconocimiento de alrededor del 71% en las empresas en la Cámara de Comercio de Quito sobre el Factoring en cuanto a sus usos, ventajas y aplicaciones y con respecto al desconocimiento de empresas que brindan este servicio llegamos a niveles del 76%. A la vez el porcentaje de empresas que trabajan con esta herramienta y con diferentes entidades financieras que ofrecen este servicio es muy bajo ya que llega alrededor del 6%. Existe un interés de aplicar a futuro el Factoring del 59% de empresas, lo que generara una buena oportunidad de negocio en las financieras.
- Al aplicar el Factoring en el presente estudio, se logró incrementar la liquidez, concluyendo que se aumentó la capacidad del activo corriente de cubrir los pasivos exigibles a corto plazo.
- En el año 2013 con Factoring se consigue mejorar la relación Pasivo sobre Activo lo que significa que las empresas podrán contar con un activo más fortalecido frente al pasivo y por ende mayor solidez y confiabilidad.
- Con esta herramienta financiera se obtiene una mejor eficiencia en la utilización de los activos para generar ventas.
- A pesar de obtener un decremento en la rentabilidad neta, esto debido claramente a la disminución de la utilidad neta por el costo financiero que tiene el Factoring, el aumento que se da en el resto de índices financieros justifica la utilización del mismo, ya que se generan mayor disponibilidad de recursos para el giro del negocio.
- Una de las propiedades que más llaman la atención en cuanto al Factoring es que puede actuar como un escudo fiscal por el gasto financiero que provoca, y que permite pagar menos impuestos, haciendo menos costosa su implementación.

4.2 RECOMENDACIONES

- Es necesario seguir aplicando el Art. 17 de la Ley General de Bancos: “Corresponde al Superintendente de Bancos emitir las resoluciones que permitan asegurar la eficacia del control y vigilancia de las actividades de las compañías autorizadas para operar en intermediación financiera y/o financiación o compra de cartera bajo cualquier modalidad.”
- Se recomienda aplicar el Factoring como herramienta de financiación especialmente al sector de la Pequeña y Mediana empresa en el Ecuador que por lo general carece de liquidez.
- Se sugiere la utilización de Factoring para reducir los diferentes tipos de costos que se generan por el incumplimiento de los pagos de las facturas en los tiempos establecidos y la posterior recuperación de cartera vencida.
- A las entidades financieras que brindan este servicio, se recomienda hacer campañas informativas masivas de lo que es la herramienta financiera de Factoring, ya que existe un desconocimiento total por parte del mercado de la aplicación de esta, y todas las ventajas y beneficios que conlleva su utilización.
- Se recomienda aplicar el modelo establecido en el caso de estudio, en el que al implementar Factoring, se afecta básicamente a tres cuentas como son: “Cuentas por Cobrar”, “Cuentas por Pagar” y “Prestamos a Entidades Financieras”, las cuales están presentes en todos los Balances Generales de los distintos tipos de empresas, y en donde se obtuvo una mayor liquidez y más recursos para seguir operando.

BIBLIOGRAFÍA

- ALVAREZ, C. (2006). El método científico en las ciencias de la salud. Las bases de la investigación biomédica. Madrid: Díaz de Santos.
- CERVANTES, J. (1998). Formulación y evaluación de Proyectos – Un enfoque de sistemas, México, McGraw Hill.
- Charles, M. (2000, Pag. 15). Administración Financiera Contemporánea. México: Edit. Thonson, p 695.
- Diccionario de Economía y Administración. (1999, Pag. 111). Sociedad de Factoring. Madrid: Editorial Secretaría General Técnica- Servicio de Publicaciones.
- ESCUELA POLITÉCNICA NACIONAL. (2008). “Dirección Financiera”, Pág. 56. Quito, Ed. EPN.
- GITMAN, Lawrence. (1978.p. 461.). Fundamentos de Administración Financiera/Lawrence Gitman. México: Editorial Harla.
- JIMÉNEZ, G. J. (2010, Pág. 15). Derecho Mercantil. México: Prentice Hall.
- LISOPRAWSKI, S. V. (2003, Pág. 45). "Factoring". Buenos Aires – Argentina.: Ediciones Depalma. Primera edición.
- MENESES, E. (2002) “Preparación y Evaluación de Proyectos”, Pág. 75. . Quito: Ed. Quality Print.
- PORTER, M. (2003, Pag. 56) Ventaja Competitiva de las Naciones. Bogotá: Mc Graw Hill.
- Registro Oficial No. 630. (2009, 9 de Julio). Registro Oficial No. 630. Quito.
- ROCA, G. (2010, Pag. 25) Análisis Financiero. Bogotá: Mc Graw Hill.
- RODRÍGUEZ, S. A. (2009, Pág. 25). la Contratación Bancaria en Colombia. Bogotá: Norma.
- SALAZAR, G. M. (1996.Pag. 12). Las Instituciones de Factoring. México: Editorial Banca y Comercio.
- SAPAG, C. (2006, Pág. 78). GERENCIA FINANCIERA. México: Mc Graw Hill.
- TRACY, J. (2013). Como leer un reporte financiero. México: Ed. Mc Graw Hill.
- URBINA, B. (2003, Pág. 336). “Preparación y Formulación de proyectos”. Bogotá: Ed. Norma.
- VELASCO, A. M. (2012, Pag. 26). El contrato de factoring, Santiago: Editorial Jurídica de Chile.
- WESTON, B. (2006, Pag. 47). Gerencia Financiera. Bogotá: Norma.

- cefargentina.(18 de Octubre de 2007) Obtenido de http://www.cefargentina.org/files_publicaciones/16-39factoring-dt-18-octubre-07.pdf.

ANEXO No.1

TERMINOLOGÍA DEL CONTRATO DE FACTORING

Cuenta es una colección de reclamos o facturas con un cliente en particular para los bienes o servicios entregados.

Cuentas por cobrar es el dinero que se le debe a una empresa de bienes y servicios que ha proporcionado a los clientes a crédito. La cantidad de cuentas por cobrar es un activo para la empresa. Las cuentas por cobrar en los libros de la empresa van como las cuentas por pagar en los libros de los clientes.

Advance es el porcentaje del valor nominal de la factura que paga un factor a partir de su compra.

El flujo de efectivo es la medida de dinero en efectivo de una empresa gana o se pierde durante un período contable y ajustada para cualquier contable anterior para acumulaciones y otras transacciones no monetarias. Como el dinero no fluye dentro y fuera a un ritmo igual, en la mayoría de las empresas, un análisis de flujo de caja es importante, así como un programa de gestión de la deuda puede ser necesario, especialmente de las empresas que son de carácter cíclico, o está sujeto a fuerzas externas.

La garantía es un bien que se promete o da a un acreedor (un factor o una institución financiera) para garantizar el cumplimiento de una obligación por parte del deudor. En caso de incumplimiento, el acreedor puede embargar el bien y venderlo para pagar el préstamo.

Cuota de descuento es la cantidad ganada por un factor en cada factura comprada. Tasa de descuento se basa en el período de tiempo que la factura permanece pendiente (no remunerado) y se expone y acordado por ambas partes en el Programa de descuento.

Tasa de Descuento es el porcentaje del valor nominal de una factura que una empresa de factoring factura tiene como su cuota.

Valor nominal o precio oficial es el monto total de la factura. Valor facial es la cantidad

que tiene que ser pagado con el factor por el cliente del cliente, sin tener en cuenta en cuanto a cuánto se adelantó al cliente.

Factoring es el proceso de compra de deudas, o para las cuentas por cobrar a cambio de un pago inmediato con un descuento.

Factura es un instrumento de deuda legal que indica el importe adeudado por un cliente para pagar por bienes o servicios entregados. Las facturas pueden ser objeto de comercio o vendidos.

Descuento de facturas es efectivo al instante sobre la emisión de facturas y sin libro de ventas y servicios de recolección requeridos

La responsabilidad es una obligación financiera, la deuda, reclamación o pérdida potencial. Por lo general, la deuda en términos de menos de cinco años se llama el pasivo y la deuda a corto plazo por más de cinco años en el pasivo a largo plazo.

Falta de notificación es un aspecto de factoring confidencial donde los clientes no son notificados de acuerdo del cliente con el factor.

Sin recurso es un tipo de factoring donde el factor asume la total responsabilidad de la recolección de la deuda. Si la deuda no se recoge debido a la incapacidad financiera del cliente, el factor asume la pérdida.

La notificación es un proceso mediante el cual la empresa de factoring permite a un deudor de la cuenta sepa que una factura se ha adquirido por parte del cliente y que el deudor debe pagar al factor de forma directa

ANEXO No. 2**ENCUESTA**

La presente investigación está dirigida a los miembros de la Cámara de Comercio de Quito para saber la percepción y grado de conocimiento que tienen sobre el FACTORING como herramienta financiera

Nombre de la empresa:

Marque con una X donde corresponda.

Pregunta No.1: ¿Dentro de qué actividad económica se encuentra su empresa?

a) Industrial

b) Comercial

c) Servicios

Pregunta No.2: ¿Sabía usted que el Factoring es una herramienta financiera que le permite obtener liquidez a través de la venta de su cartera?

Si No

Pregunta No.3: ¿Ha tenido usted dificultad o demora para el cobro de su cartera en el pasado?

Si No

Pregunta No.4: Su cartera de cobros esta principalmente estructurada por:

Facturas Cheques tras rés Ot

Pregunta No.5: ¿Qué porcentaje representa el gasto de gestión de cobranza con relación a sus ventas?

.....%

Pregunta No.6: ¿Conoce el nombre de una empresa que realice el servicio de Factoring en la ciudad de Quito?

Si No

Pregunta No.7: De ser afirmativa su respuesta puede enumerarlas

1) 2)3).....

Pregunta No.8: ¿Actualmente está trabajando con alguna empresa de Factoring?

Si No

Porque:

De ser negativa su respuesta, favor conteste la siguiente pregunta:

Pregunta No9 ¿Sabía que la Cámara de Comercio de Quito está propiciando la utilización del Factoring a través de la empresa LOGROS para sus socios?

Si No

Pregunta No.10 ¿Piensa para el año 2013 implementar como herramienta financiera al factoring para obtener mayor liquidez en la empresa?

Si No

Porque:

Gracias por su colaboración

Universidad Politécnica Salesiana, Christian Patricio Cano Sánchez, Hernán Vinicio Larrea Espinoza se comprometen a guardar absoluta reserva sobre toda la información y documentos, la empresa que llenó el formulario de encuesta y sobre información de terceros, que deba conocer para el cumplimiento del trabajo investigativo. Toda información que se transfiera a Universidad Politécnica Salesiana, Christian Patricio Cano Sánchez, Hernán Vinicio Larrea Espinoza en el cumplimiento del presente contrato, será tratada como confidencial, no divulgada y secreta, por lo que dicha información no podrá ser revelada a ninguna persona, firma o sociedad sin el previo consentimiento escrito del titular de la información. Las disposiciones referidas se mantendrán en vigencia a perpetuidad, aun con posterioridad a la terminación o expiración de este trabajo investigativo. Esta encuesta ha sido revisada por la Cámara de Comercio de Quito.