



FACULTAD DE ECONOMÍA Y CIENCIAS EMPRESARIALES

**TEMA: EL FACTORING FINANCIERO COMO ALTERNATIVA DE
LIQUIDEZ A CORTO PLAZO PARA LAS PYMES COMERCIALES DE
GUAYAQUIL**

**TRABAJO DE TITULACION QUE SE PRESENTA COMO REQUISITO
PARA OPTAR EL TÍTULO DE INGENIERO EN CIENCIAS
EMPRESARIALES**

Autor
Andrés Felipe Calderón Muñoz

Tutor
Christian Morán

Samborondón, 25 de febrero del 2014

CARTA DEL TUTOR AL DECANO

Samborondón, 25 de Febrero del 2014

Estimado.

Mauricio Ramírez Manrique

Decano de la Facultad de Economía de la Universidad Espiritu Santo

Por medio de la presente certifico que el señor Andrés Felipe Calderón Muñoz culminó su trabajo de titulación “EL FACTORING FINANCIERO COMO ALTERNATIVA DE LIQUIDEZ A CORTO PLAZO PARA LAS PYMES COMERCIALES DE GUAYAQUIL”. El señor Calderón puede proceder al siguiente paso que es la sustentación.

Por la atención que se brinde a la presente.

Quedo de usted.

Christian Morán Montalvo

Tutor

DEDICATORIA

A Dios por brindarme la oportunidad de culminar esta etapa tan importante en mi vida, y dejarme demostrarle que soy un hombre de bien.

A mis padres, que a través de su esfuerzo y valores, sentaron las bases para lograr tanpreciado objetivo.

A mis hermanos, que con su apoyo y cariño incondicional son parte esencial de éste logro.

A mis abuelitos, que me han dejado una enseñanza de vida perdurable.

Y a todas aquellas personas que aportaron de una u otra forma durante ésta fase de mi vida.

RECONOCIMIENTO

A mi tutor, Msc Christian Morán por su guía y apoyo en base a sus amplios conocimientos y experiencia al presente trabajo de titulación.

A mi amigo, el CPA Jorge Linthon que con su ayuda y lineamiento, lo considero parte importante dentro del proyecto.

ÍNDICE

1. EL PROBLEMA.....	1
1.2. Planteamiento del Problema.....	1
1.3. Formulación del Problema.....	2
1.4. Sistematización del Problema. Interrogantes de la Investigación. 4	
1.5. Objetivos de la Investigación.....	5
1.5.1. Objetivo General.....	5
1.5.2. Objetivos Específicos.....	5
1.6. Justificación o Importancia de la Investigación.....	6
2. MARCO REFERENCIAL.....	7
2.1. Marco Teórico.....	7
2.1.1. Reseña Histórica.....	7
2.1.2. Definición.....	8
2.1.3. Características.....	9
2.1.4. Clasificación.....	10
2.1.5. Elementos que Intervienen.....	12
2.1.6. Ventajas.....	13
2.1.7. Desventajas.....	14
2.2. Marco Legal.....	15
2.2.1. Ley de Creación de la Red de Seguridad Financiera.....	16
2.2.2. Ley General de Instituciones Financieras.....	17
2.2.3. Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención (Facturación).....	18
2.2.4. Código de Comercio.....	18
2.2.5. El Factoring en Relación al Impuesto a La Renta e Impuesto al Valor Agregado.....	19
2.3. Definiciones Conceptuales.....	20
3. METODOLOGÍA.....	22
3.1. Diseño de la Investigación.....	22
3.2. Población y Muestra.....	22
3.3. Instrumentos de Recolección de Datos.....	23
3.3.1. Técnicas de Investigación y Pasos a Utilizar.....	24
4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	25
4.1. Financiamiento de las Pymes en el Ecuador.....	25
4.1.1. Financiamiento Obtenido y Financiamiento Requerido de las Pymes.....	25

4.2.	Financiamiento por Instituciones	27
4.3.	Financiamiento en las Provincias del Ecuador	31
4.4.	Financiamiento por medio de Créditos Segmento Pyme de las Instituciones Financieras del Ecuador	32
4.4.1.	Crédito Segmento Pyme de Bancos Privados	34
4.4.2.	Crédito Segmento Pyme de Bancos Públicos	36
4.4.3.	Crédito Segmento Pyme de Cooperativas de Ahorro y Crédito 38	
4.4.4.	Crédito Segmento Pyme de Sociedades Financieras	40
4.5.	Estudio de Mercado	42
4.5.1.	Resultados.....	42
4.5.2.	Análisis de la Encuesta	54
4.6.	Instituciones Financieras que Proporcionan Financiamiento	57
4.6.1.	Instituciones Financieras Privadas	57
4.6.2.	Instituciones Financieras Públicas.....	59
4.6.3.	Cooperativas	60
4.6.4.	Sociedades Financieras	61
4.7.	Producto Financiero Factoring.....	62
4.7.1.	Factoring en Latinoamérica	62
4.7.2.	Mercado de Factoring en Latinoamérica	67
4.7.3.	Principales Países con Industria de Factoring en Latinoamérica 69	
4.7.4.	Factoring en el Ecuador	78
5.	PROPUESTA DE MEJORAMIENTO DE LA SITUACIÓN	85
5.1.	LA PROPUESTA	85
5.1.1.	Crédito Bancario.....	85
5.1.2.	Requisitos para Crédito Bancario Pyme	86
5.1.3.	Factoring Financiero	87
5.1.4.	Requisitos para Solicitud de Factoring	88
5.1.5.	Análisis en el Estado de Resultados	90
5.2.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	98
5.2.1.	CONCLUSIONES.....	98
5.2.2.	RECOMENDACIONES	99
6.	BIBLIOGRAFÍA	100
7.	ANEXOS.....	105
7.2.	Anexo 1 – Modelo de Entrevista – Encuesta.	105

7.3.	Anexo 2 – Tabla de Amortización Crédito Bancario Pyme	106
7.4.	Anexo 3 – pasos para realizar Factoring con la CORPEI	108
7.4.1.	Con Aceptación:	108
7.4.2.	Sin Aceptación:.....	109
7.5.	Anexo 4. Formulario de Solicitud de Factoring de la CORPEI..	110
7.6.	Anexo 5. Formulario de Reportes de Documentos a Factorizar – CORPEI	113
7.7.	Anexo 6. Talleres y Conferencias de Factoring en Ecuador (Corpei, Cámara Ecuatoriana Americana de Comercio de Guayaquil, Instituto de Promoción e Inversiones y Exportaciones y Cámara de Comercio de Guayaquil)	114
7.8.	Ley N° 19.983.Publicada en el Diario Oficial con fecha 15 de Diciembre de 2004 (Ley de Factoring de Chile).....	117

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1	26
Gráfico 2	27
Gráfico 3	29
Gráfico 4	30
Gráfico 5	31
Gráfico 6	33
Gráfico 7	34
Gráfico 8	35
Gráfico 9	36
Gráfico 10	37
Gráfico 11	38
Gráfico 12	39
Gráfico 13	40
Gráfico 14	41
Gráfico 15	42
Gráfico 16	43
Gráfico 17	44
Gráfico 18	45
Gráfico 19	46
Gráfico 20	47
Gráfico 21	48
Gráfico 22	49
Gráfico 23	50
Gráfico 24	51
Gráfico 25	52
Gráfico 26	53
Gráfico 27	70
Gráfico 28	71
Gráfico 29	72
Gráfico 30	74
Gráfico 31	76
Gráfico 32	80
Gráfico 33	81

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.....	33
Tabla 2.....	42
Tabla 3.....	43
Tabla 4.....	44
Tabla 5.....	45
Tabla 6.....	46
Tabla 7.....	47
Tabla 8.....	48
Tabla 9.....	49
Tabla 10.....	50
Tabla 11.....	51
Tabla 12.....	52
Tabla 13.....	53
Tabla 14.....	58
Tabla 15.....	59
Tabla 16.....	61
Tabla 17.....	62
Tabla 18.....	68
Tabla 19.....	77
Tabla 20.....	82
Tabla 21.....	83
Tabla 22.....	91
Tabla 23.....	92
Tabla 24.....	95
Tabla 25.....	96
Tabla 26.....	96

RESUMEN

El presente trabajo de investigación proporciona las formas y mecanismos de financiamiento que están empleando las pymes comerciales de la ciudad de Guayaquil, como base fundamental para realizar una propuesta que promueva el uso del contrato de Factoring en la ciudad y en el país.

Los métodos que se empleó en la elaboración de la investigación son de carácter exploratorio por medio de una investigación analítica y cuantitativa mediante el análisis de documentaciones de primer y segundo orden.

Dentro de los principales resultados obtenidos de la investigación, se pueden mencionar que el 87% de las pymes comerciales de la ciudad de Guayaquil obtienen el financiamiento por medio de los créditos de las instituciones financieras, lo que corrobora la situación de herramientas financieras alternativas como el Factoring en el mercado. Igualmente el 67% afirmó que no conocen el Factoring como producto financiero, por otro lado se indagó si accederían a obtener financiamiento por medio de las cuentas por cobrar de la empresa y la respuesta fue un objetivo 73%. Asimismo se destaca la ausencia de una normativa legal del Factoring en el Ecuador, lo que no permite su eficiente desenvolvimiento en el mercado.

En el primer capítulo del trabajo de investigación consta el planteamiento, la sistematización y formulación del problema, en el segundo capítulo se encuentra el marco legal y teórico que forma de base para el presente trabajo. En el tercer capítulo se pone de manifiesto la metodología empleada en la investigación. El cuarto capítulo detalla tres subdivisiones; en primera instancia se identifica la situación del financiamiento de las pymes, en la segunda parte se encuentra el estudio de mercado y por último un análisis del Factoring en el Ecuador. En el quinto capítulo se realiza un análisis de propuesta entre el Factoring y el crédito pyme bancario, finalmente se tiene las conclusiones y recomendaciones.

1. EL PROBLEMA

1.2. Planteamiento del Problema

Las pequeñas y medianas empresas (Pymes) para lograr sostenerse en el mercado de manera competitiva y sostenible necesita de un factor primordial que es el financiamiento, y por consiguiente el talento humano (Besley & Brigham, 2008). El primer factor no posee amplias alternativas en el mercado nacional y el segundo depende de la oferta de capital humano que proporcione el mercado.

En estas instituciones el financiamiento va cambiando con el pasar de los años, es decir cambia de la obtención de liquidez con recursos propios, a obtener financiamiento externo a través de instituciones financieras que ofrecen opciones de crédito para empresas con dichas características (ESFINSA, 2008).

Se destaca que en el Ecuador, el acceso a las alternativas de financiamiento se ha visto disminuido a lo largo de la última década debido a la escasa difusión de productos y servicios financieros especializados, tal es el caso del crédito productivo para la pyme (Calderón Iturralde, 2013).

La tasa del crédito productivo para la pyme según el BCE (Banco Central del Ecuador) culminó con una tasa máxima de 11.83%, ésta es la tercera tasa más elevada en comparación con los otros sectores, con una diversificación del volumen de crédito de 14.13% en correlación con noviembre del 2011 (BCE, 2012)

A este escenario cabe mencionar que consta una demanda insatisfecha de financiamiento de 46.79%, es decir USD 4,7 mil millones

en 2010, resultado que la oferta de servicios financieros de la banca no abastece la demanda de créditos para las pymes (Ministerio de Industrias y Productividad, 2012).

Esta realidad sería paulatinamente solucionada por medio de la difusión acertada y estratégica de alternativas de financiamiento innovadoras en el país, tal es el caso del Factoring, Factoraje o compra – venta de facturas y documentos (Calderón Iturralde, 2013).

Guayaquil, que es reconocida como una ciudad comercial por excelencia, donde existen casi la mitad de las pequeñas y medianas empresas a nivel nacional, es la ciudad seleccionada para realizar el estudio de mercado de Factoring a nivel local, para de esta manera implementar estrategias que aprueben a ésta innovadora herramienta financiera.

1.3. Formulación del Problema

En el mercado local es de gran relevancia instaurar estrategias para la comercialización, promoción y clave cobertura de servicios y productos financieros en cualquier tipo de negocio y el sector financiero no es la excepción al momento de implementar herramientas de mercadeo que proporcionen la promoción de sus servicios (Revista Líderes, 2013).

De todas maneras, por lo cambios externos e internos de las empresas y el nicho fijado al cual van dirigidos los servicios y productos financieros, es complicado establecer estrategias de mercadeo de primer orden como la publicidad por prensa escrita, televisión, radio y redes sociales. Para lograrlo es importante establecer habilidades de mercadeo que logren la difusión eficiente de estos productos con la menor cantidad de recursos económicos (Los Santos, 2006).

Esto es uno de los motivos por el cual el mercado de Factoring ha tenido una sensible disminución en sus operaciones totales de USD 280,178.76 en el año 2011 a USD 254,002.85 en el año 2012 en Latinoamérica (Factors Chain International, 2013). De todas maneras los servicios financieros en el país son promocionados continuamente, pero servicios financieros como el Factoring no tiene la suficiente difusión y confianza de las empresas en el mercado.

Por lo tanto las alternativas de financiamiento se ven disminuidas para los diferentes sectores comerciales y productivos, siendo las organizaciones las que necesitan de estrategias de financiamiento para su permanencia en el mercado, lograr mayor competitividad y desarrollo sustentable (Araque, 2012).

La situación tratada anteriormente no solo se ajusta a las pymes comerciales de la ciudad de Guayaquil, sino a las pymes de todos los sectores del Ecuador. Las pymes una división que a pesar de tener una notabilidad importante dentro de la economía del país no ha sido explotada y puesta en marcha de la mejor forma; una alternativa podría ser ofreciéndole nuevas, innovadoras y eficientes opciones de financiamiento por medio de instituciones financieras y no financieras de carácter público y privado.

1.4. Sistematización del Problema. Interrogantes de la Investigación.

Por lo anteriormente expuesto, se plantea las siguientes incógnitas.

- En la actualidad ¿Es el Factoring una óptima alternativa de financiamiento para la pyme comercial de la ciudad de Guayaquil?
- ¿Cuáles son las propuestas de estrategias ideales para promover la demanda de la herramienta financiera del Factoring en la pyme comercial de la ciudad de Guayaquil?

1.5. Objetivos de la Investigación

1.5.1. Objetivo General

Analizar la herramienta del Factoring como opción de financiamiento a corto plazo para la pyme comercial de Guayaquil.

1.5.2. Objetivos Específicos

- Identificar la situación actual de financiamiento de las pymes comerciales de Guayaquil.

- Analizar el crédito comercial de la banca versus la herramienta de Factoring para las pymes comerciales.

- Desarrollar una propuesta para promover el Factoring en el sector comercial de la pyme.

1.6. Justificación o Importancia de la Investigación

El presente trabajo de investigación tiene el objetivo final de otorgar información detallada acerca del escenario financiero en el cual se ven relacionados las pymes comerciales de la ciudad de Guayaquil en la actualidad y el motivo por el que la demanda de la herramienta financiera del Factoring ha variado en esta ciudad.

En esta investigación se permitirá comprobar las alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas existentes en el mercado local para conseguir una importante propuesta que promueva y fortalezca las empresas de este sector, por medio de una estructuración de una alternativa de financiamiento que en el Ecuador ha sido insuficientemente utilizada en la última década.

Al concluir la presente investigación, las pymes de la ciudad de Guayaquil podrán tener en consideración las ventajas de la herramienta financiera alternativa del Factoring por medio de la promoción estratégica con instrumentos que sean alcanzables.

2. MARCO REFERENCIAL

2.1. Marco Teórico

2.1.1. Reseña Histórica

Una naciente forma de realizar una operación de Factoring data hace 4000 años desde la cultura neo babilónica de los Caldeos, se lo relaciona ya que había un agente comercial llamado Shamgallu, que cobraba comisiones por cobrar las deudas a los habitantes del pueblo de Caldea (Hawkins, 1993).

El Factoring con mayor exactitud tiene su origen en Inglaterra en el siglo XVII y fue creado por la necesidad que tenían los comerciantes ingleses de la industria textil y sus colonias norteamericanas de obtener dinero a corto plazo, de esa forma aparece la figura del factor como representante de los comerciantes en aquella época (Ruozi & Bruno , 1985). Este procedimiento de intermediación financiera era trascendental para lograr mayor ventas de los productos y obtener el dinero para cancelar a proveedores, trabajadores, tributos y así poder alcanzar la rentabilidad del negocio (Ferretti & Vezzani, 1992). Una pequeña empresa llamada Blackwell Hall que se dedicaba a la extracción, tratamiento y comercialización de lana es considerada como la pionera en realizar operaciones de Factoring (López Gallegos, 2007).

Más tarde, en los años 70 hasta nuestros días la herramienta del Factoring se ha ido expandiendo potentemente en Europa, principalmente en países desarrollados como Suiza, Alemania, Italia, Austria, Bélgica, Francia y España. Consecutivamente se ha difundido en Estados Unidos siendo modelo a seguir en países de Asia, Latinoamérica y África (Jones, 2009).

La herramienta del Factoring posee una tasa anual promedio de crecimiento en el mundo del 8% desde el año 1960 hasta la actualidad.

Además en la actualidad operan a nivel mundial aproximadamente 2000 empresas que ofertan Factoring, por lo que es considerada como la herramienta de financiamiento a corto plazo más empleada (Factors Chain International, 2013).

Actualmente en Latinoamérica el desarrollo de la herramienta financiera ha logrado una expansión y perfeccionamiento a menor escala siendo Chile el país con mayor desarrollo ya que representa un poco menos de un cuarto del PIB (Hall, 2011).

2.1.2. Definición

El Factoring es un contrato de una operación financiera en la cual una empresa factora asume de una persona natural o jurídica denominada cliente, las facturas de ventas a crédito con la finalidad de realizar la gestión de cobranzas de sus cuentas y obtener liquidez a cambio de una retribución pactada (Klapper, 2005). La empresa que otorga el servicio de factoraje asume los riesgos de adquirir una factura y posteriormente cobrar hasta obtener el total de la ganancia, por otro lado la empresa que recibe el servicio financiero recibe el desembolso total o anticipos, pactando una tasa de interés por el tiempo que transcurre entre la recepción del dinero y el vencimiento de las facturas (Pico Acosta, 2012) .

Al mismo tiempo el Factoring es considerada como una herramienta financiera que permite a las empresas obtener liquidez a partir de la cesión de sus propios activos (cuentas por cobrar), es decir cediendo las facturas, pagarés o cheques a una empresa especializada en Factoring (Lecuona Valenzuela, 2009).

Tomando en cuenta otra perspectiva, el Factoring consiste en percibir un crédito a corto plazo, de manera ágil y rápida dado que se logra disponer del dinero de la mercadería que ya se ha vendido. Todo

esto a cambio de una comisión obtenida del monto total como remuneración por la prestación del servicio (Maubert Roura, 2008). El Factoring tiene en primera instancia dos maneras básicas de realizar su operación con las empresas; la primera es el Factoring responsable que tiene como finalidad que el cliente y el deudor son las que deben cancelar las facturas endosadas a la empresa de Factoring y la segunda es todo lo contrario, es decir sin responsabilidad que consiste en que el deudor es el único obligado a realizar el pago de las facturas (Munteanu & Popovici, 2008). El Factoring es implementado como herramienta financiera a corto plazo porque de los 120 días no sobrepasa, por lo tanto es considerada como la herramienta ideal para las pequeñas y medianas empresas (pymes) (Aladro Vargas , Ceroni Valenzuela, & Montero Booth, 2011).

2.1.3. Características

Las principales características del Factoring son; en primer lugar la liquidez que permite mejorar el flujo de caja, realizar pago a los proveedores ganando descuentos, cancelación de remuneración a los empleados, pago de tributos y nuevas adquisiciones para desarrollo de la pyme (Flores Morales, Trujillo Arévalo, & Márquez Argueta, 2011). El Factoring toma el control de las cobranzas logrando la recuperabilidad y pagos puntuales de las facturas, dando como resultado la eliminación del departamento de cobranzas de la empresa (Montaño Hernandez, 2009). Otra característica relevante es que no genera endeudamiento a la empresa ya que a comparación con las instituciones financieras que otorgan préstamos, en el Factoring la liquidez es inmediata (Cortés , Escobar, & Rojas, 2007). Finalmente en la cuestión administrativa este genera ahorro de tiempo ya que una gran parte no la debe ocupar en la cobranza o en realizar los trámites para percibir prestamos en la banca, el tiempo es invertido en cuestiones productivas para el desarrollo de la organización (Echaiz Moreno, 2011).

2.1.4. Clasificación

Al momento de determinar los diferentes tipos de Factoring se tiene que tomar en consideración las necesidades de los clientes y la actividad económica; entre las diferentes clases de Factoring se tiene:

2.1.4.1. Según el Tipo de Sociedad

- ***El Factoring Tradicional:*** este quiere decir que si el deudor por algún motivo no responde en los pagos, la empresa factora no puede tomar represalias en contra de la empresa que está recibiendo el beneficio de la herramienta financiera, también es conocido en el mercado como Old Line Factoring (Denčić-Mihajlov & Milenković-Kerkovi, 2011).
- ***Nuevo Estilo de Factoring:*** con relación al Factoring tradicional, aparte de realizar la operación financiera, la empresa factora realiza una gestión administrativa, estudia el riesgo de la persona que debe cancelar los documentos, de modo que realiza una gestión óptima de cobros y una óptima gestión contable (Baresa, Bogdan, & Ivanovic, 2012).

2.1.4.2. Según Modalidades de Ejecución

- ***El Factoring Con Aceptación:*** quiere decir que el cliente factorado tiene que poner en aviso al deudor que los futuros pagos los debe realizar a la empresa especializada en Factoring. El aviso se lo realiza en la cláusula de compra o mediante anuncio comercial, también es conocido como Factoring notificación (Marré Velasco, 1995).

- ***El Factoring Sin Aceptación:*** es lo inverso al Factoring por notificación, puesto que el comprador jamás se entera que existe una intervención de una empresa especializada. Cuando el comprador realiza los pagos, los hace de manera común y corriente a la empresa para que ésta le transfiera directamente los pagos a la empresa de Factoring (Orti Vallejo, 2010). También es conocido como Factoring sin notificación.

2.1.4.3. Según su Financiación

- ***Factoring al Vencimiento:*** la empresa especializada en Factoring le cancela el valor de las facturas al final de su cumplimiento, la característica principal de esta operación es que la empresa que recibe el servicio financiero se asegura que al vencimiento recibe el monto total de las facturas, despreocupándose de los factores de riesgo (Santandreu, Santandreu, & Santandreu, 1998).
- ***Factoring a la Vista:*** recibe el efectivo en el momento que se realiza la operación, siendo la ganancia para la empresa que ofrece el servicio un porcentaje por concepto de interés del plazo de entrega de documentos (Gómez Díaz, 2009).

2.1.4.4. Según el Área Geográfica

- ***Factoring Doméstico:*** la principal particularidad es que tanto la empresa factora como los deudores residen en el mismo país o domicilio legal, también es conocido como Factoring nacional (Slotnisky, 2006).

- **Factoring Internacional:** este se clasifica en el de exportación donde la operación se la realiza desde diferentes naciones, con la particularidad que el deudor necesariamente debe estar radicado en otro país (Cox & MacKenzie, 2010). El cliente evade el riesgo del cobro a una empresa del extranjero, además se complementa con servicios como la factibilidad de exportación, la realización de trámites de comercio exterior y el análisis de la demanda a nivel internacional. Dentro del Factoring internacional se subdivide en Factoring de importación y de exportación como se detalla a continuación:

Factoring de Importación: en este caso el cliente se encuentra también en otro país, adicionalmente se prestan servicios de importación, estudio de oferta internacional y recepción de mercadería (Ruiz Rocha, 2009).

Factoring de Exportación: cuando el cliente y el factor residen en el mismo país y el deudor reside en otro país, mediante contrato se celebra la operación de factoraje (Sen Gupta & Kuvalekar, 1992).

2.1.5. Elementos que Intervienen

Según Bazzani y Cruz (2008) en un contrato de Factoring las personas que intervienen al momento de realizar la operación financiera son el cliente, la empresa especializada en Factoring y el comprador.

A continuación se procede a conocer los intervinientes dentro de una operación de Factoring:

- **Cliente:** es la persona natural o jurídica que vende o endosa sus cuentas por cobrar que nacen de las ventas de servicios o productos con la finalidad de recibir dinero en efectivo (Palomo Zurdo & Mateu Grodon, 2007).

- **Factor o Empresa especializada en Factoring:** es la institución factora o institución financiera que compra las cuentas por cobrar de una persona natural o jurídica con la finalidad de ganar un porcentaje pactado del total de la factura, asumiendo los riesgos crediticios. En resumen la empresa especializada en Factoring realiza la gestión de cobranza a los clientes en reemplazo de la empresa que vende los productos originalmente (Bakker, Klapper, & Udell, 2004).
- **Comprador o Deudor:** es la persona natural o jurídica que realiza la compra de bienes o servicio a crédito y por ende se convierte en deudor de la empresa que los ofrece, posteriormente por lo general esta persona es notificada que sus facturas han sido endosadas a una empresa especializada en Factoring y tendrá la obligación de cancelarlas a esta (Bakker & Gross, 2004).

2.1.6. Ventajas

El factoraje para la empresa que recibe el servicio resulta trascendental ya que permite convertir las ventas a crédito como si fueran dinero al contado, logrando que la empresa no presente problemas de liquidez (Demirguc-Kunt & Maksimovic, 2001). Conjuntamente permite planificar con mayor exactitud los flujos financieros con el fin de realizar nuevas inversiones, asimismo el traspaso de los riesgos que son producto del otorgamiento de créditos ante un potencial incumplimiento y mora en las cancelaciones por parte de los clientes (Gallegos Quinteros, Yduardo Meza, & Andrade Torres, 2009). Además facilita la contabilidad ya que el cliente facturado elimina las cuentas por cobrar, sustituyendo a una sola cuenta que se denomina factor (Răvaş & Adrian, 2011).

De la misma forma la empresa que opta por utilizar la herramienta del Factoring logra mejorar su gestión administrativa y financiera, mejora la relación con los proveedores ya que se les paga puntual obteniendo descuentos de ellos, el inventario de la empresa se administra de una forma más eficiente logrando una adecuada rotación, todo esto genera el desarrollo paulatino de la empresa, ya sea pequeña o mediana (Spasić, Bejatović, & Dukić-Mijatović, 2012).

Por otro lado para la empresa de Factoring, los bancos y entidades financieras es importante porque los consideran como medio de dispersión de créditos, ya que en vez de prestar a una sola empresa, utiliza la herramienta a favor de un conjunto de empresas diversificando el riesgo. La empresa que solamente ofrece servicios de Factoring se beneficia porque amplía sus productos a los clientes, generando posición en el mercado y rentabilidad financiera a través de los intereses y comisiones cobrados (Stanciu, 2012).

El Factoring es una herramienta beneficiosa ya que indirectamente es una actividad que alienta a las empresas a invertir, genera competitividad con otras compañías y estimula el crecimiento económico dado que genera empleo y estabilidad (Hernández Hernández & D'Alolio Jiménez, 2011).

2.1.7. Desventajas

El Factoring como cualquier otra herramienta tiene su lado adverso, en algunas ocasiones el costo de tener liquidez inmediata puede ser elevado y de igual forma la empresa factora no siempre acepta el riesgo de tomar la cartera de clientes, pues no valora la estabilidad económica de la empresa sino de los clientes (Valdez Murillo, 2006). Los productos perecederos y las operaciones mayores a 180 días quedan excluidos, el cliente queda sujeto a la evaluación exhaustiva de riesgo de los clientes por parte de la compañía de Factoring y sobre todo si la empresa

presenta dificultades financieras puede que la ayuda de la herramienta financiera no sea suficiente (Trujillo Morales, 2010).

2.2. Marco Legal

Las disposiciones de marco regulatorias en el país de contratos modernos han pasado desapercibidas, debido a la falta de información jurídica. La herramienta financiera del Factoring se viene desarrollando desde hace un cuarto de siglo en la ciudad de Guayaquil y el objetivo que tenía era de financiar rápidamente por medio de las facturas o documentos de empresas que vendían a plazos sus productos, en esos años no había un marco normativo que permita el funcionamiento básico de esta actividad (Ruiz Borja, 2013).

Así mismo, la factura comercial no se encontraba considerada como un documento de libre transferencia y mucho menos negociable. La operación comercial solo se limitaba a un contrato privado entre dos partes, y las facturas debían estar adjuntadas con cheques posfechados del cliente para que si por algún motivo no podían ser cobrados automáticamente se hacía efectiva la garantía. Esta actividad común en aquella época se consideraba ilegal por lo que era de alto riesgo.

Por lo tanto, las operaciones de Factoring comenzaron hace años sin el marco legal que sustente su eficiente uso, pero sirvió como solución para las pequeñas empresas que no tenían acceso al crédito bancario, tengan una opción alternativa de financiamiento a corto plazo.

Posteriormente con el pasar de los años se pusieron algunas reglas que faciliten de cierta forma las operaciones de Factoring, éstas fueron realmente conocidas como operaciones de cesión de facturas.

El costo financiero de esta herramienta financiera es considerado más alto que el del financiamiento por parte de la banca, pero más bajo que los préstamos informales que para algunas empresas pequeñas son la única alternativa que poseen. El Factoring tuvo gran aceptación en el mercado, y en pocos años algunas instituciones financieras lo adaptaron a su gama de servicios financieros y empresas especializadas en este tipo de gestión financiera.

2.2.1. Ley de Creación de la Red de Seguridad Financiera

Tuvo que pasar una década para que la nueva Ley de Instituciones Financieras proporcione su respectivo reordenamiento al tratamiento de las facturas. En el presente año, después de 28 años que se lleva realizando estas operaciones financieras, se certificó la ley que otorga a la factura comercial negociable como un documento que puede ser negociable y endosado a un tercero, sin la necesidad de notificación al deudor o aceptación de éste. Es decir proporciona a la factura el carácter de título ejecutivo (SBS, 2008).

En la actualidad en el Ecuador, aparte de la factura comercial también impera la *factura comercial negociable*, la misma que tiene naturaleza y carácter de *título de valor* de acuerdo a la Ley de Mercado de Valores. Para su denominación debe cumplir con unos requerimientos, que indica el Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención (2010); estos son:

- La denominación de “Factura Negociable” insertada.
- El número de orden el titulo librado, es que será del número de serie.

- La fecha de pago y el lugar donde debe hacérselo. Si el pago es diferido se determinara el número de cuotas, vencimiento, la cantidad de cada una, y el saldo total.
- La orden incondicional de pagar una suma determinada de dinero.
- Debe estar escrito en números, letras y el monto a pagar con la respectiva moneda.
- La firma del girador y del que acepta.

En el presente trabajo de investigación se empleara los siguientes instrumentos de materia legal:

2.2.2. Ley General de Instituciones Financieras

En la Ley General de Instituciones Financieras que aparece en la Superintendencia de Bancos y Seguros (2001), en el Título V, Capítulo I Artículo 5; con respecto a las operaciones que pueden realizar las instituciones financieras, determina 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.

De esta manera, actualmente algunas instituciones financieras del Ecuador han incluido dentro de su gama de servicios financieros las operaciones de cesión de facturas, con la finalidad de satisfacer las necesidades de liquidez con un contrato señalado como Factoring.

2.2.3. Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención (Facturación)

Según el Decreto ejecutivo 430, publicado en el Registro Oficial 247; los comprobantes de venta son documentos autorizados previamente por el SRI (Servicio de Rentas Internas), que amparan las transacciones comerciales realizadas por los contribuyentes cuando se presta un servicio o se realiza la venta de un bien, con excepción de los documentos emitidos por las instituciones del Estado que prestan servicios administrativos (SRI, 2010).

2.2.4. Código de Comercio

El registro oficial N° 498 del 31 de Diciembre del 2008 en las reformas del Código de Comercio Capítulo IV, Art. 201. Alude que para el caso del Factoring las facturas que emite el vendedor para el comprador deberán someterse a esta norma.

En esta reforma se da constancia del derecho que tiene el comprador de exigir pro parte del vendedor la entrega de una factura por las mercaderías compradas. Por lo que al tener algún reclamo dentro de los ocho días después de la compra, se considerara completamente aceptada (Alvear Icaza, 2006).

2.2.5. El Factoring en Relación al Impuesto a La Renta e Impuesto al Valor Agregado

El Factoring en el ámbito tributario en el Ecuador se puede decir que el servicio de gestión de créditos que se realiza mediante la cesión de documentos como facturas, letras, cheques, pagares al factor, se limita únicamente a la cobranza de los mismos, ya que no hay servicio de contabilidad ni servicio financiero de los deudores (SRI, 2010).

En lo que respecta al servicio financiero, el Factoring no hay duda que lo presta, el factor adquiere los créditos, y después vencido el plazo realiza la cobranza de los mismos. Además aparte de adquirir créditos, el factor anticipa una parte del valor de la factura, previa revisión de las comisiones e intereses.

De acuerdo al artículo 54, numeral 6 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LORTI), determina que dentro de las transferencias que no son sujetas al IVA se encuentra la cesión de participaciones sociales, acciones y demás títulos valores (facturas comerciales negociables).

Finalmente, para efectos de impuesto a la renta, como lo determina al artículo 8, numeral 7 de la LORTI en relación a los ingresos que son de origen ecuatoriano, intereses pagados por personas naturales, jurídicas nacionales, extranjeras que residan en el Ecuador, entidades del Estado, forman parte de la base donde se calcula éste impuesto.

2.3. Definiciones Conceptuales

- **Financiamiento:** los recursos económicos proporcionados a una persona natural o jurídica para el desarrollo de su actividad económica (Gómez Díaz, 2009)
- **Factura:** documento mercantil donde se refleja la operación comercial realizada entre un comprador y vendedor (Van Horne & Wachowicz, 2002).
- **Factoring:** es una alternativa de financiamiento con la cual una persona natural o jurídica puede obtener liquidez inmediata mediante la cesión de sus cuentas por cobrar tales como letras, pagares, facturas, u otros títulos de crédito con vencimiento futuro (Maubert Roura, 2008)
- **Entidad Financiera:** compañía dedicada a conceder préstamos a sociedades y particulares y que, al contrario de los bancos, no recibe depósitos sino que se financia a través de otras instituciones o fuentes de mercado (Superintendencia de Compañías, 2012).
- **Banco:** institución de tipo financiero que hace de intermediario administrando el dinero de sus clientes, los invierte y presta a otras personas naturales o jurídicas con determinado interés (Moyer, McGuigan, & Kretlow, 2005).
- **Crédito Comercial:** son los que van dirigidas a sujetos de crédito (personas naturales y jurídicas) y que tienen como finalidad una actividad productiva (Banco Central del Ecuador, 2012).
- **Crédito Comercial para Pymes:** son pequeñas operaciones de crédito que van dirigidas a segmento de las pequeñas y

medianas empresas (Pymes), las ventas en el año deben de ser iguales o mayores a USD 100,000 (Ehrhardt & Brigham, 2007).

- **Pequeñas Empresas:** son las empresas que poseen hasta 49 empleados, hasta USD 1 millón de ventas anuales y un total de activos desde USD 100.001 hasta USD 750.000 (BCE, 2012).
- **Medianas Empresas:** son las empresas que tienen de 50 empleados hasta 199, ventas anuales desde USD 1 000.001 hasta USD 5 millones y un total de activos entre USD 750.001 hasta USD 4 millones (Ekos, 2012).
- **Pymes:** Pequeñas y medianas empresas (Araque, 2012).

3. METODOLOGÍA

3.1. Diseño de la Investigación

Para el presente trabajo de investigación se llevará a cabo el uso de un esquema exploratorio por medio de una investigación cuantitativa. De la misma forma se empleará fuentes secundarias para realizar un perfeccionado análisis del estudio. Se manejará de forma descriptiva, siendo la finalidad, el describir variables y analizar la relación entre ellas (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista, 2001).

3.2. Población y Muestra

La población para el presente trabajo de investigación se empleará del anuario estadístico proporcionado por la Superintendencia de Compañías presentado en el año 2010. Este importante informe presenta que en el Ecuador se encuentran 44,496 compañías legalmente constituidas, entre las que se encuentran; las grandes; medianas; pequeñas y sobretodo las microempresas.

Nuestro estudio se centrará en las pymes comerciales de la ciudad de Guayaquil, por lo tanto del total de compañías registradas son; 3,754 medianas empresas, porcentualmente siendo el 8%. Asimismo 12,383 son pequeñas empresas con un 28%. Por consiguiente en la provincia del Guayas el número de compañías registradas es 5,830 con la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) y la nomenclatura G que se refiere al comercio por mayor y menor, es decir el 49%. De modo que en el informe no determina la cantidad exacta de pymes comerciales en la ciudad de Guayaquil se procede a multiplicar por el aporte empresarial de la ciudad al país (57,43%), de este modo se considera que se hallan 1,205 pymes comerciales en la ciudad de Guayaquil.

Después de determinar la población finita, se procedió al cálculo de la muestra a través de la siguiente fórmula estadística:

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Donde;

n = Muestra

N = Población

$Z_{\alpha} = 1.96^2$ (Seguridad = 95%)

p = Proporción Esperada (50% = 0,5)

q = 1 – p -> (1-0,5 = 0,5)

d = Precisión -> (5%=0,05)

Como deducción estadística se obtuvo que el tamaño de la muestra sea de 290 pymes comerciales en la ciudad de Guayaquil. Lo que permitirá conocer con mayor certeza la condición de financiamiento que poseen las organizaciones.

3.3. Instrumentos de Recolección de Datos

La herramienta de la encuesta es la seleccionada para la obtención de la información primaria, ya que de esta forma se

podrá recolectar los datos mediante un conjunto de preguntas normalizadas diseñadas acorde a la investigación.

En la recolección de datos se empleará las fuentes secundarias proporcionadas por páginas web de instituciones públicas como el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), Banco Central del Ecuador (BCE), Superintendencia de Compañías y la Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS). Las cuales facilitan la información efectiva y material bibliográfico oportuno para la realización del trabajo de investigación.

3.3.1. Técnicas de Investigación y Pasos a Utilizar

En el presente trabajo de investigación se empleará las siguientes técnicas de investigación:

- Campo.- para las fuentes primarias.
- Documental.- para las fuentes secundarias.

Los pasos a efectuar están delimitados de la siguiente forma:

1. Definición del proceso de investigación
2. Recopilación de datos
3. Análisis de resultados
4. Conclusiones y recomendaciones

4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. Financiamiento de las Pymes en el Ecuador

4.1.1. Financiamiento Obtenido y Financiamiento Requerido de las Pymes

De acuerdo al censo realizado por el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos, las Pymes del Ecuador requieren de un total de financiamiento USD 10.8 mil millones, tomando en consideración que las pequeñas y medianas empresas representan el 95% del total de la masa empresarial. El sector que más demanda de financiamiento es el sector Comercial con un 25,74% del total de financiamiento requerido (INEC, 2010). Cabe destacar que este sector se encuentra representado por comerciantes minoristas e importadores.

Después del sector comercial los otros sectores que requieren de financiamiento son los de actividades profesionales científicas y técnicas con el 12,14%; las industrias manufactureras con 10,98%; y finalmente las actividades financieras y de seguros con 8,36%.

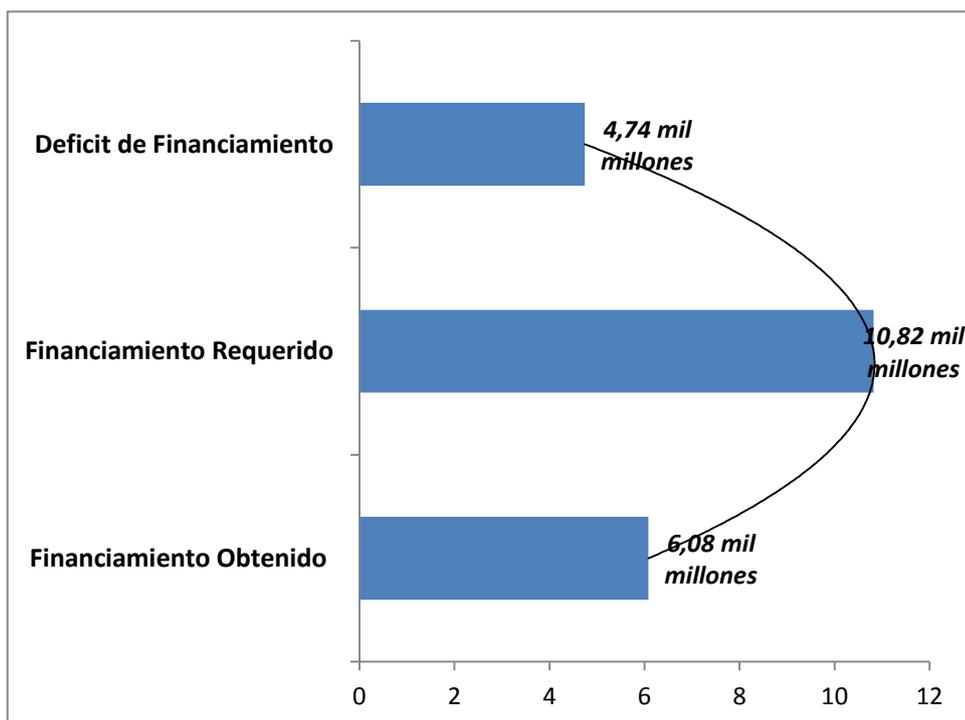
Por otro lado se tiene el financiamiento obtenido por las pequeñas y medianas empresas para el mismo periodo (2010), con un total de USD 6.08 mil millones, porcentualmente representa el 53,21% del total requerido. Por lo tanto se observa una demanda insatisfecha de 46,79%, tema que preocupa por el escaso desarrollo que prevalece en las pymes del Ecuador (INEC, 2010).

De la misma forma el sector que más obtuvo financiamiento según el INEC es el sector comercial con el 20,89% del total obtenido en el año 2010. Continuando el sector de las actividades financieras y seguros con 18,05%; las industrias manufactureras con 14,92% y finalmente el sector de la administración pública y defensa con 10,96%.

Gráfico 1

Financiamiento Obtenido vs. Financiamiento Requerido de las Pymes

Ecuador 2010 - dólares

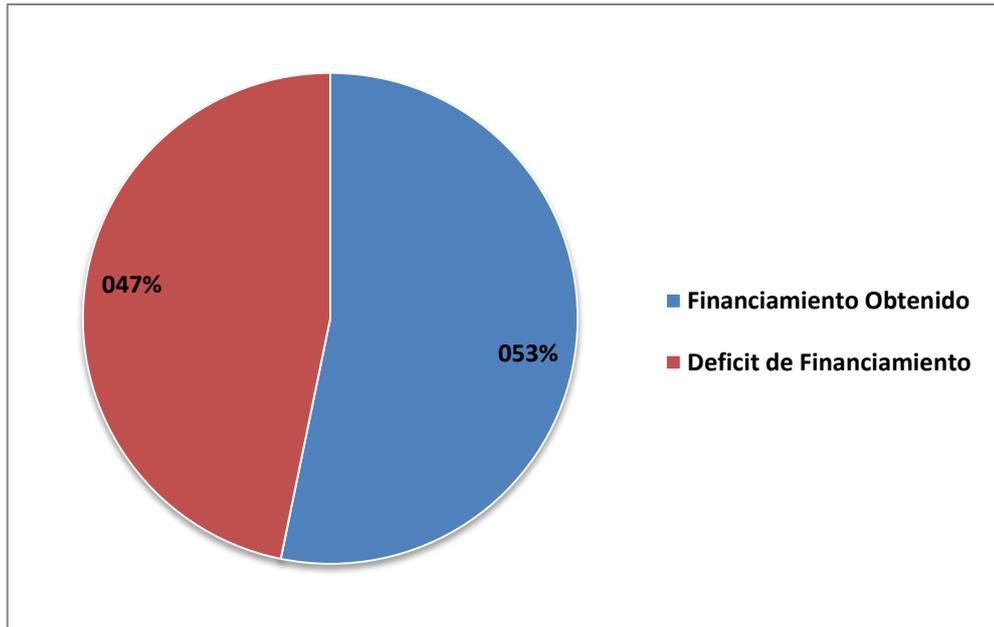


Fuente: (INEC, 2010). Elaboración: El autor.

Gráfico 2

Financiamiento Obtenido vs. Financiamiento Requerido de las Pymes

Ecuador 2010 – Porcentajes %



Fuente: (INEC, 2010). Elaboración: El autor.

Por otro lado con los datos proporcionados por la Universidad Andina Simón Bolívar (2010) es importante este estudio, donde se evalúa la facilidad de acceso a fuentes de financiamiento en el país, presenta los siguientes resultados; el 54.8% cree que es mala, el 30.7% cree que es regular y finalmente el 9.1% piensa que es buena.

4.2. Financiamiento por Instituciones

Antes de realizar un estudio más exhaustivo acerca del financiamiento es importante mencionar que el financiamiento a través de los fondos propios (reversión de utilidades y aporte de socios) y crédito de las instituciones financieras son las más empleadas por las pymes en

el Ecuador. Posteriormente continúan otras alternativas que poseen poca participación en el mercado, entre las que se encuentran:

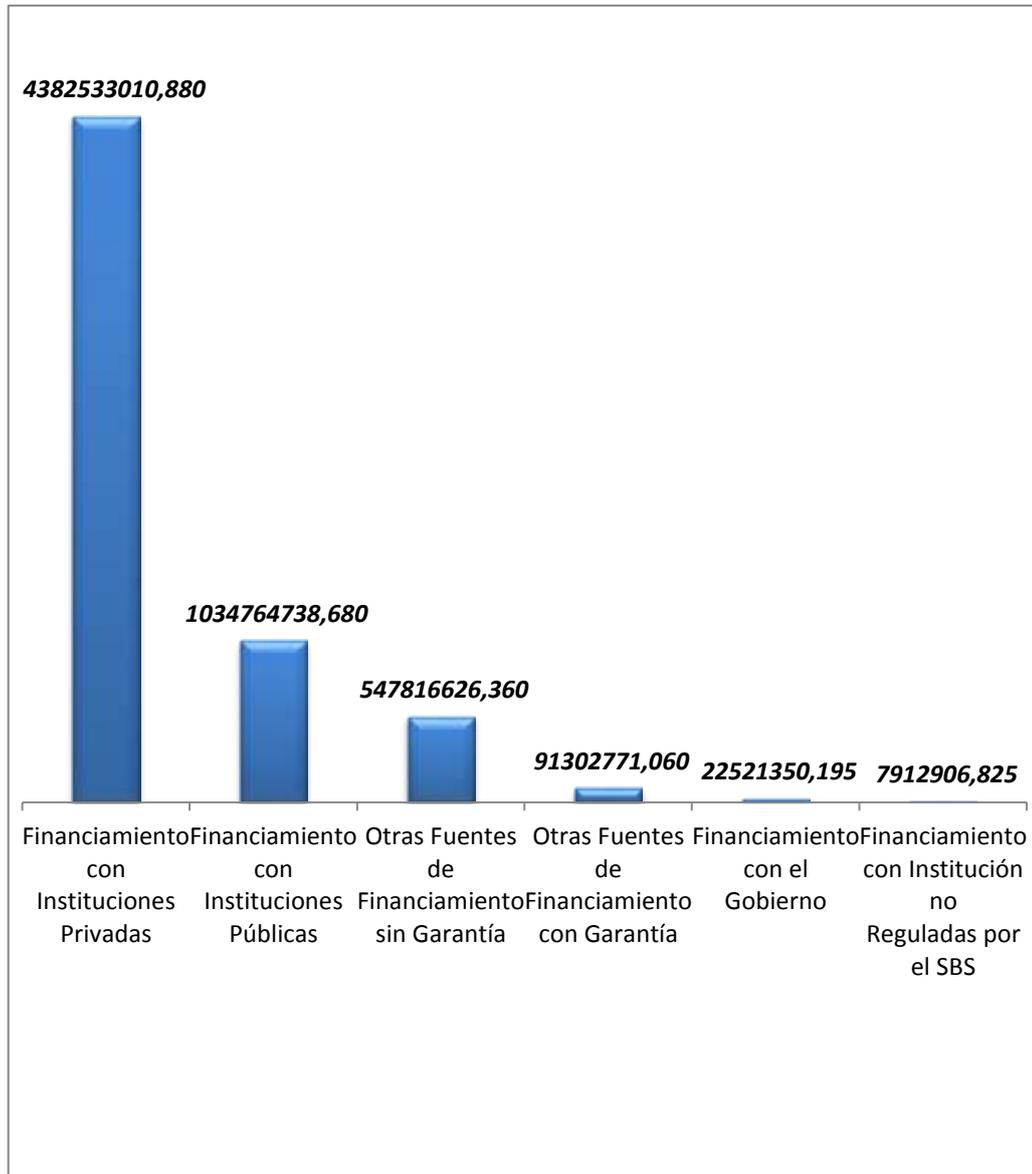
- *Crédito por parte de los Proveedores.*
- *Fideicomiso Mercantil.*
- *Fondos de Inversión.*
- *Leasing.*
- *Factoring.*

De acuerdo a los datos proporcionados por el censo económico realizado por el INEC en el 2010, en el Ecuador se entregó financiamiento a las pymes un total de USD 6 mil millones, de los cuales se encuentra diferentes fuentes que a continuación se detalla:

1. Instituciones Financieras Privadas con el 72% del total, es decir USD 4,38 mil millones.
2. Instituciones Financieras Públicas con el 17% del total, es decir USD 1,03 mil millones.
3. Otras Fuentes de Financiamiento sin Garantía con el 9% del total, es decir USD 547 millones.
4. Otras Fuentes de Financiamiento con Garantía con el 1,50% del total, es decir USD 91 millones.

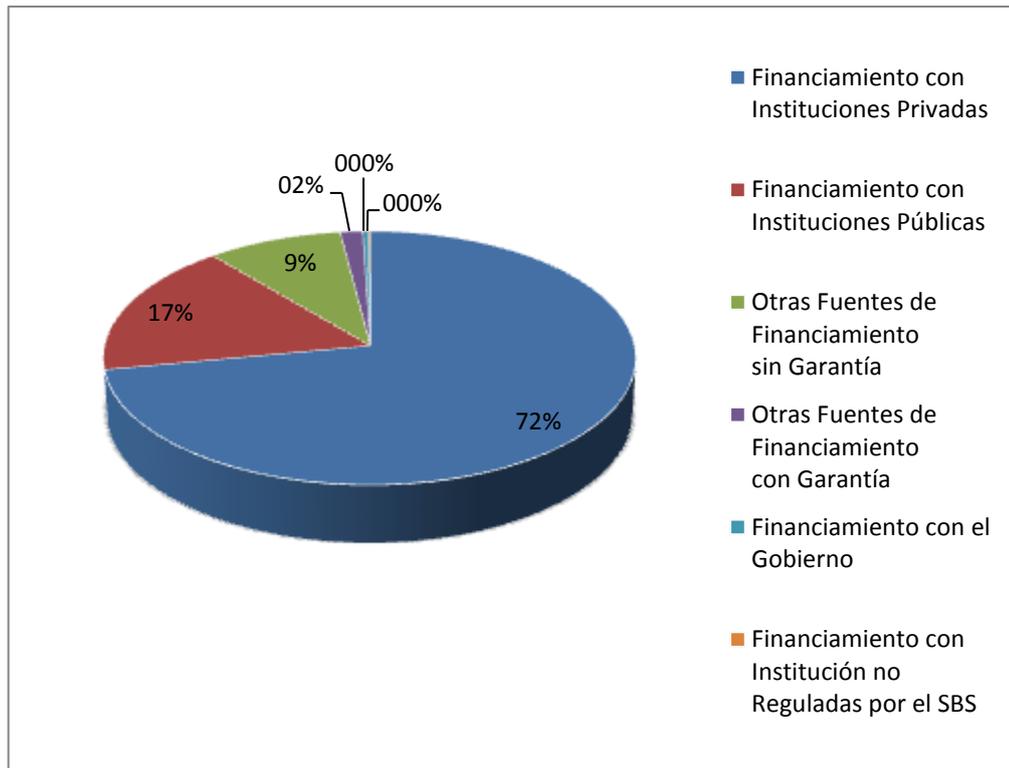
Financiamiento con el Gobierno y con instituciones no reguladas por la Superintendencia de Compañías con USD 22 millones (0,37%) y USD 7 millones (0,13%) respectivamente.

Gráfico 3
Financiamiento Pymes en el Ecuador
2010
(En Dólares)



Fuente: (INEC, 2010). Elaboración: El autor.

Gráfico 4
Financiamiento Pymes en el Ecuador
2010
(En Porcentajes)



Fuente: (INEC, 2010). Elaboración: El autor.

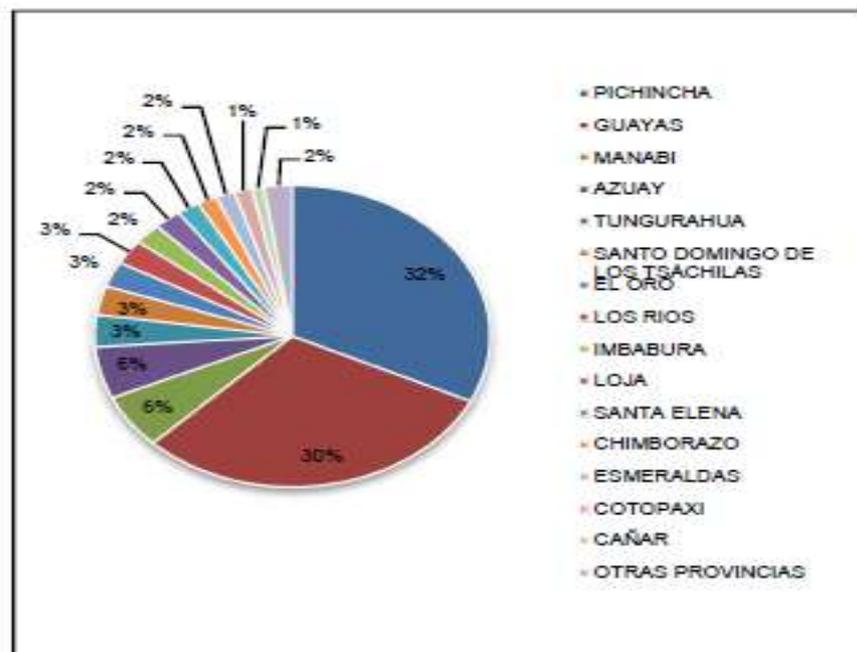
En todo el país un total de 98 mil establecimientos económicos se financiaron. De los cuales con las instituciones financieras privadas se financiaron alrededor de 68 mil establecimientos económicos; instituciones financieras publicas financió 9,5 mil establecimientos; fuentes de financiamientos sin garantía financió 8 mil establecimientos; fuentes de financiamiento con garantía financió 5 mil establecimientos; el financiamiento con instituciones no reguladas por la Superintendencia de Compañías financió 3,6 mil establecimientos y finalmente el financiamiento por medio del gobierno que financió 2,5 mil establecimientos económicos (INEC, 2010).

4.3. Financiamiento en las Provincias del Ecuador

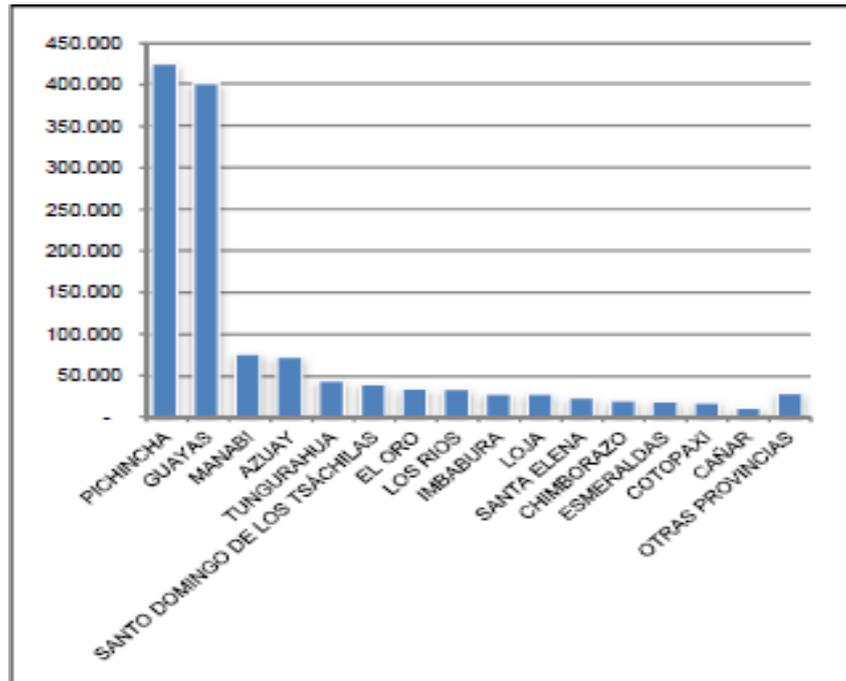
Las instituciones financieras de carácter privado realizaron un total de 1.3 millones de operaciones de crédito en el año 2012.

- Pichincha: 425 mil transacciones de crédito (32%).
- Guayas: 401 mil transacciones de crédito (30%)
- Manabí: 77 mil transacciones de crédito (6%).
- Resto de Provincias: 74 mil operaciones de crédito (5,74%).

Gráfico 5
Financiamiento en las Provincias del Ecuador
2012 - Nº de Operaciones



Fuente: (SBS, 2012). Elaboración: El autor



Fuente: (SBS, 2012). Elaboración: El autor

4.4. Financiamiento por medio de Créditos Segmento Pyme de las Instituciones Financieras del Ecuador

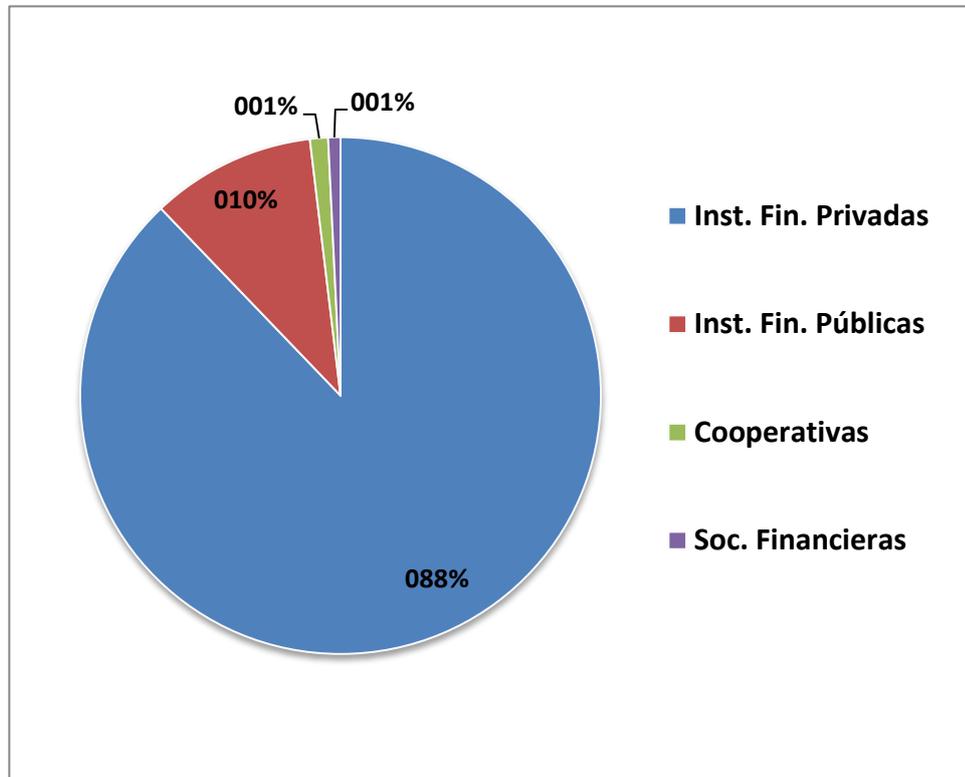
Es importante realizar un análisis del volumen de crédito para el segmento pyme en dólares, proporcionados por las instituciones financieras, es decir bancos públicos y privados, cooperativas, y sociedades financieras del Ecuador, puesto que el crédito pyme de la banca representa un rubro considerable de financiamiento hacia las pymes.

Tabla 1
Monto de Crédito Pyme por Instituciones
2012 en dólares

TIPO DE INSTITUCIÓN	MONTO \$
Inst. Fin. Privadas	1.365.732.888,56
Inst. Fin. Públicas	159.042.102,57
Cooperativas	17.394.739,49
Soc. Financieras	11.851.190,90
TOTAL	1.554.020.921,52

Fuente: (SBS, 2012). Elaboración: El autor

Gráfico 6
Distribución de Crédito Sector Pyme
En porcentajes – 2012



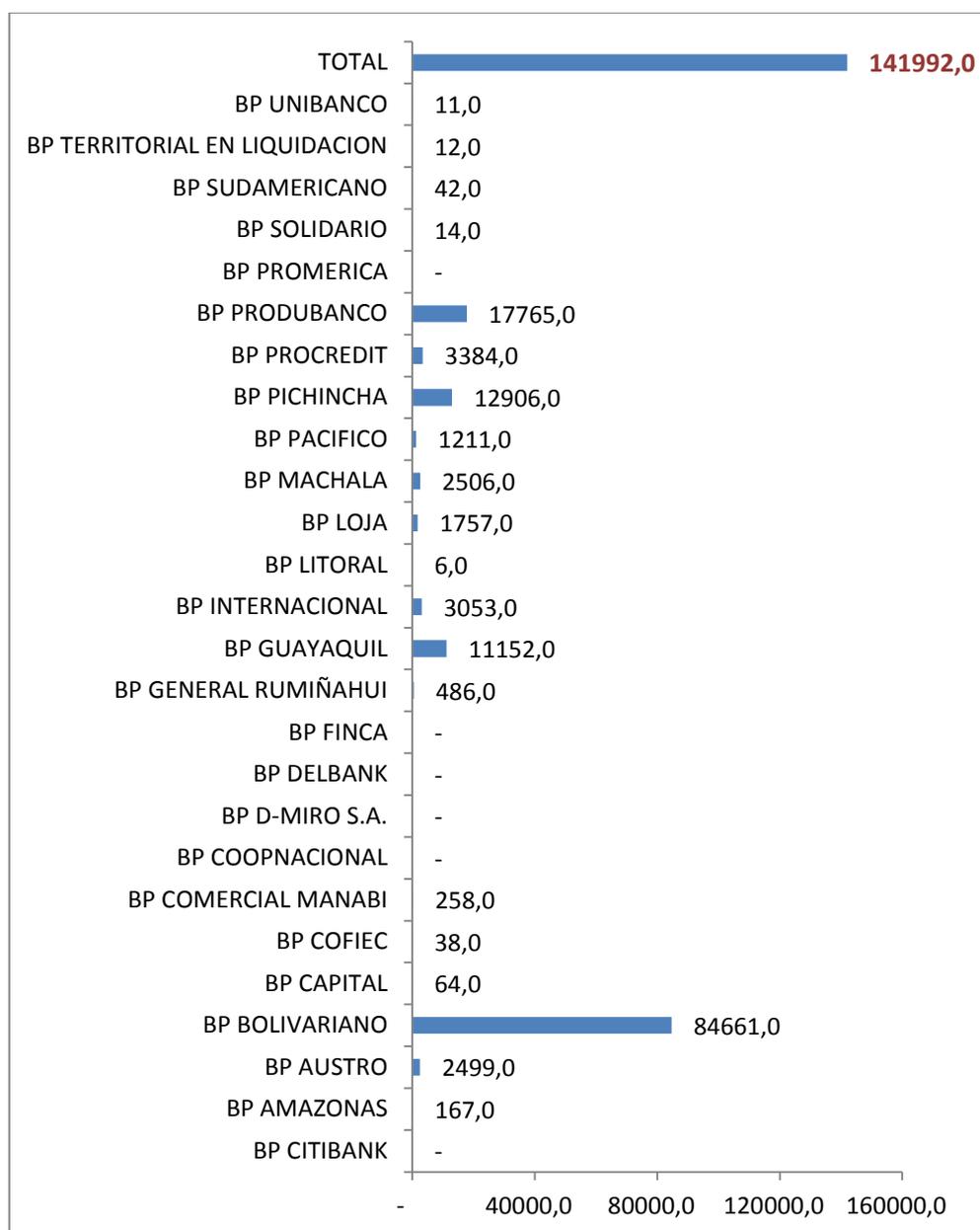
Fuente: (SBS, 2012). Elaboración: El autor

4.4.1. Crédito Segmento Pyme de Bancos Privados

Gráfico 7

Nº de Operaciones de Crédito Pyme

Instituciones Financieras Privadas - Año 2012

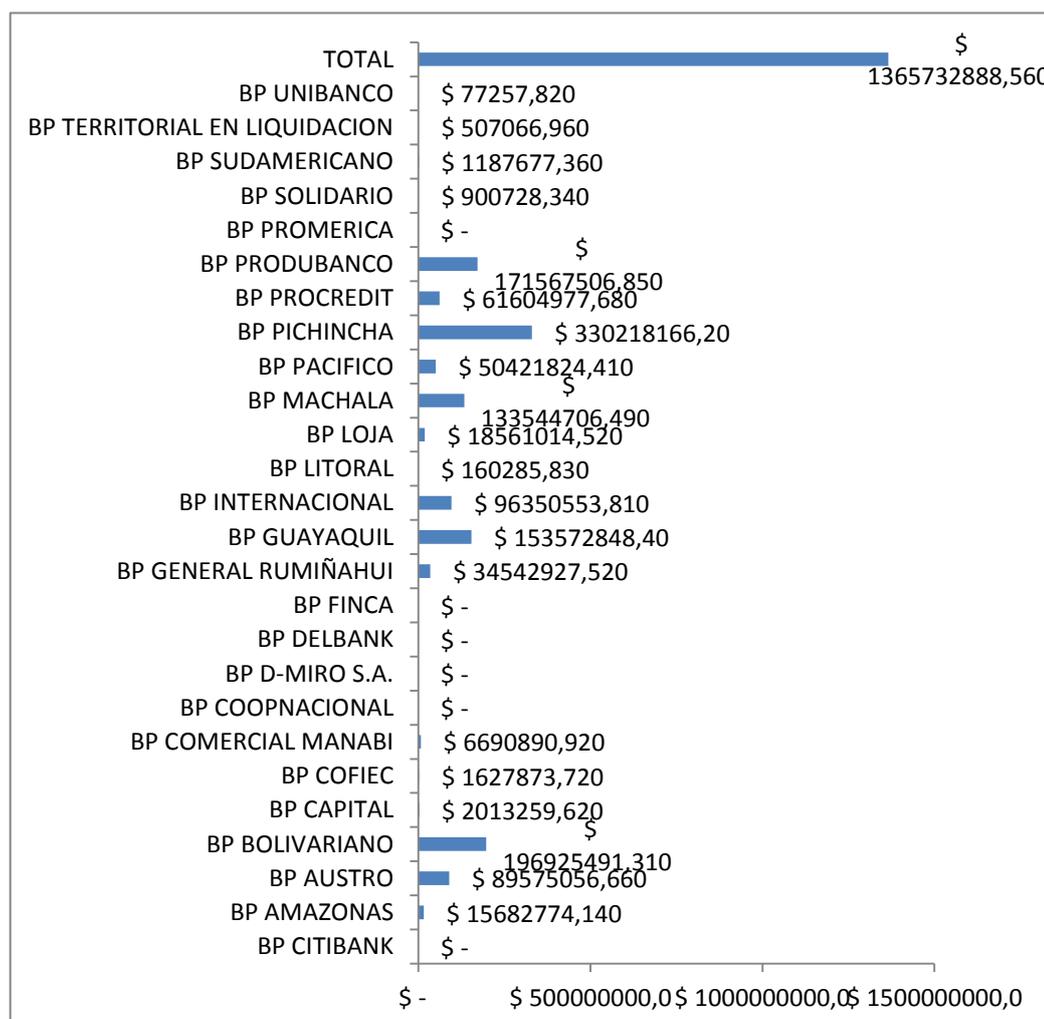


Fuente: (SBS, 2012). Elaboración: El autor

El total de operaciones de crédito del producto financiero “Comercial Pymes” por parte de la banca privada del Ecuador en el año 2012 es de 141.992 operaciones.

El banco Bolivariano con 84.661 mil operaciones lidera el ranking en lo que respecta a número de operaciones de crédito comercial pymes en la sección de Bancos Privados, en segundo lugar se encuentra el Produbanco con 17.765 mil operaciones de crédito comercial pyme y en tercer lugar el Banco del Pichincha con 12.906 mil operaciones de crédito. De la misma forma en otro rango tienen una gran cuantía de operaciones el Banco de Machala, Banco del Pacifico y el Banco del Austro con 2.499 operaciones (SBS, 2012).

Gráfico 8
Monto en Dólares de Créditos Pyme
Instituciones Financieras Privadas – Año 2012



Fuente: (SBS, 2012). Elaboración: El autor

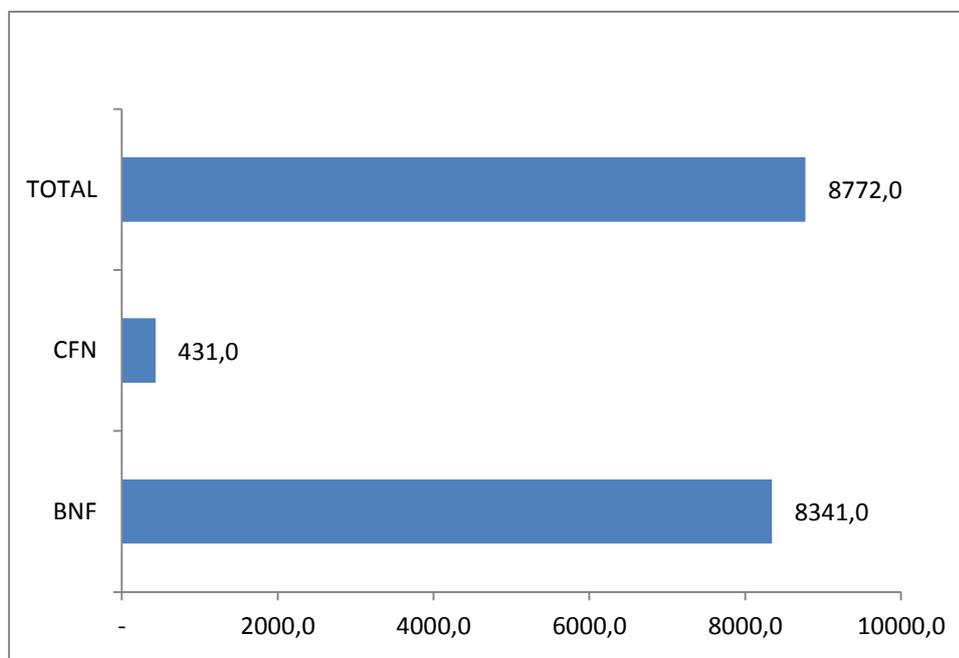
El monto total de créditos comerciales pyme otorgados por los bancos privados es de USD 1.365.732.889 millones en el 2012. El ranking lo lidera el Banco del Pichincha con USD \$ 330.218.166 millones, en segundo lugar se encuentra Banco Bolivariano con USD\$ 196.925.491 millones y en tercer lugar se encuentra el Produbanco con USD \$ 171.567.507 millones. En otra sección se encuentra el Banco de Guayaquil, Banco Internacional y el Banco del Pacifico con USD\$ 153.572.848 millones, USD \$ 96.350.554 millones y USD \$ 50.421.824 millones respectivamente.

4.4.2. Crédito Segmento Pyme de Bancos Públicos

Gráfico 9

Nº de Operaciones de Crédito Pyme

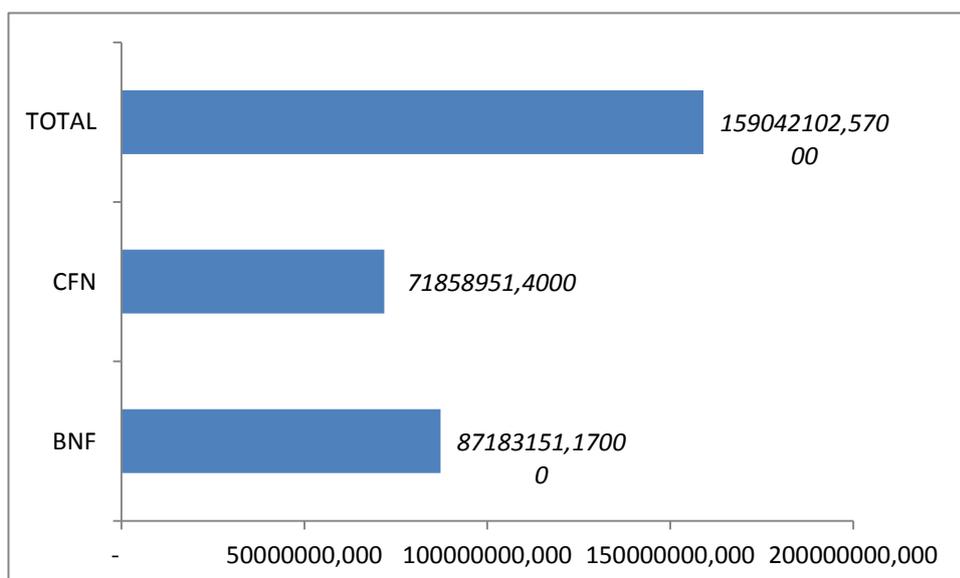
Instituciones Financieras Públicas – Año 2012



Fuente: (SBS, 2012). Elaboración: El autor

El número total de operaciones de las instituciones públicas es de 8.772 para el año 2012. El Banco Nacional de Fomento (BNF) lidera el número de operaciones en el rubro de créditos pyme con un total de 8.341 operaciones de créditos pyme y finalmente la Corporación Financiera Nacional (CFN) con 431 operaciones de crédito pyme.

Gráfico 10
Monto en Dólares de Créditos Pyme
Instituciones Financieras Públicas – Año 2012



Fuente: (SBS, 2012). Elaboración: El autor

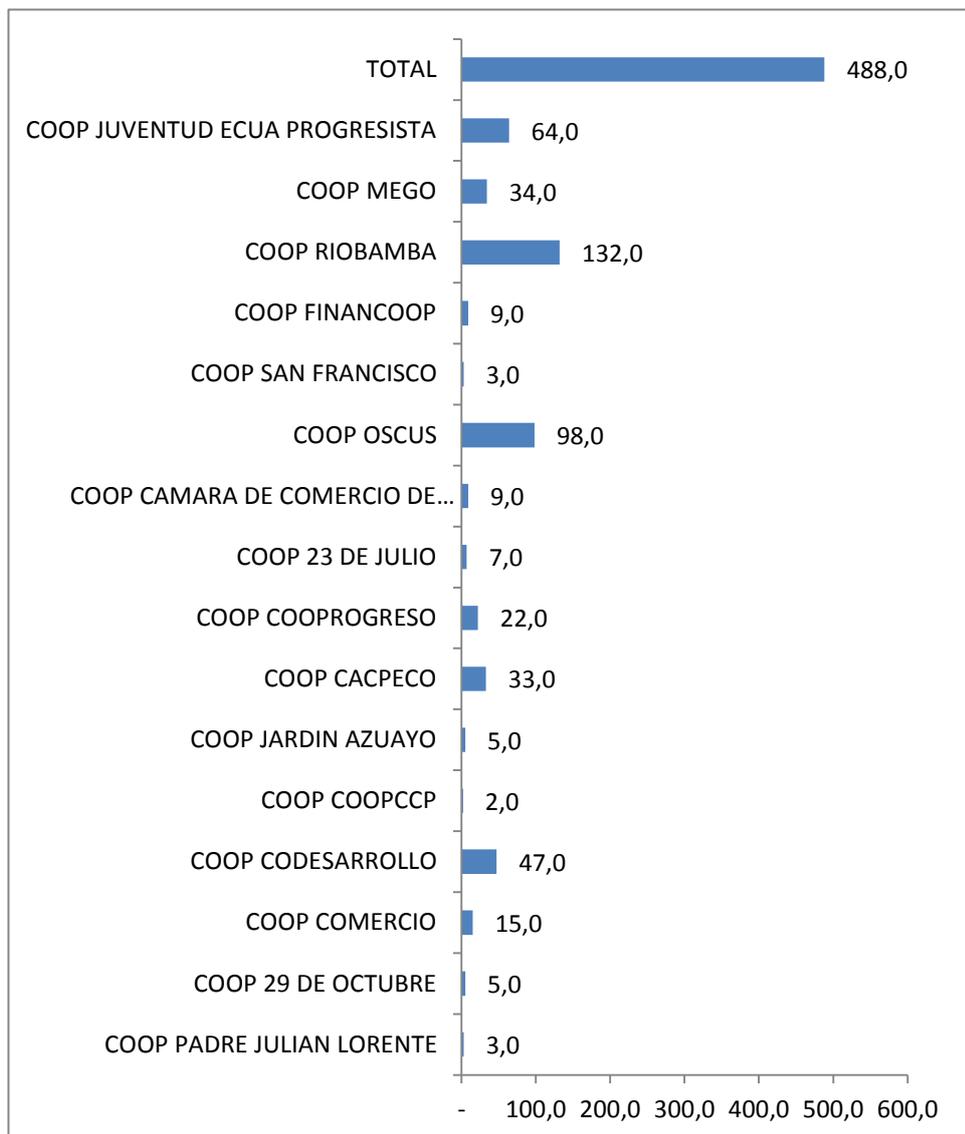
El monto total de otorgamiento de crédito comerciales por parte de las instituciones financieras públicas es de USD 159.042.102,57. Lidera el BNF con USD 71.858.951,40 y el segundo lugar es para la CFN con USD 71.858.951,40.

4.4.3. Crédito Segmento Pyme de Cooperativas de Ahorro y Crédito

Gráfico 11

Nº de Operaciones de Crédito Comercial

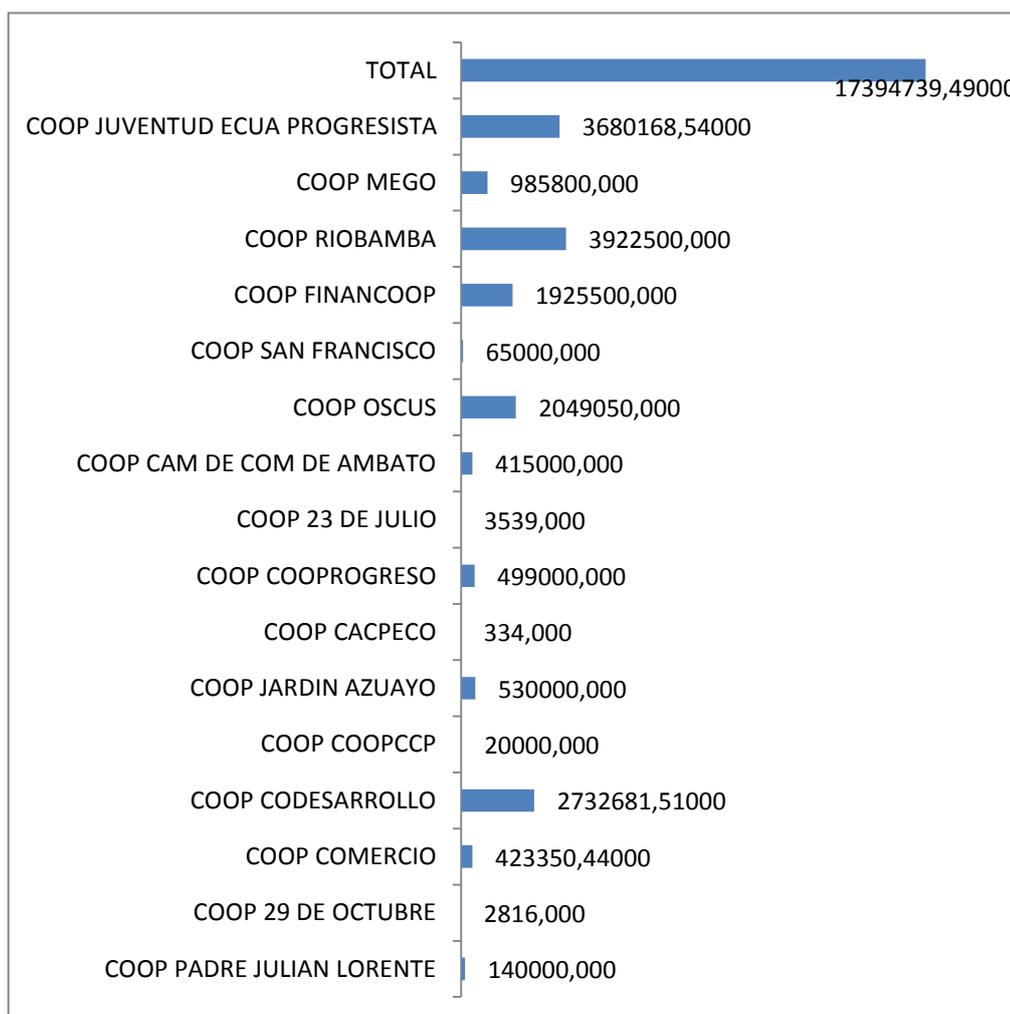
Cooperativas - Año 2012



Fuente: (SBS, 2012). Elaboración: El autor

El monto total de operaciones de créditos pyme por parte de las Cooperativas del Ecuador es de 488. La Cooperativa Riobamba lidera con un total de 132 operaciones de crédito pyme, en segundo lugar es para la Cooperativa Oscus con 98 operaciones de crédito pyme, el tercer lugar es para la Cooperativa Juventud Ecuatoriana Progresista con 64 operaciones de crédito pyme y finalmente la Cooperativa Codesarrollo ocupa el cuarto lugar con 47 operaciones de crédito pyme. Lo que resta de Cooperativas oscilan entre 1 y 30 operaciones de crédito.

Gráfico 12
Monto en Dólares de Créditos Comerciales
Cooperativas – Año 2012



Fuente: (SBS, 2012). Elaboración: El autor

El monto total de crédito pyme otorgado por las cooperativas es de USD 17.394.739,49. En primer lugar es para la Cooperativa Riobamba con USD 3.922.500, en segundo lugar se sitúa la Cooperativa Juventud Ecuatoriana Progresista con USD 3.680.168,54, en tercer lugar con USD 2.732.681,51 se encuentra la Cooperativa Codesarrollo y finalmente en cuarto lugar se encuentra la Cooperativa Oscus con USD 2.049.050. El resto de cooperativas poseen un otorgamiento que fluctúa entre USD 2.800 y USD 65.000.

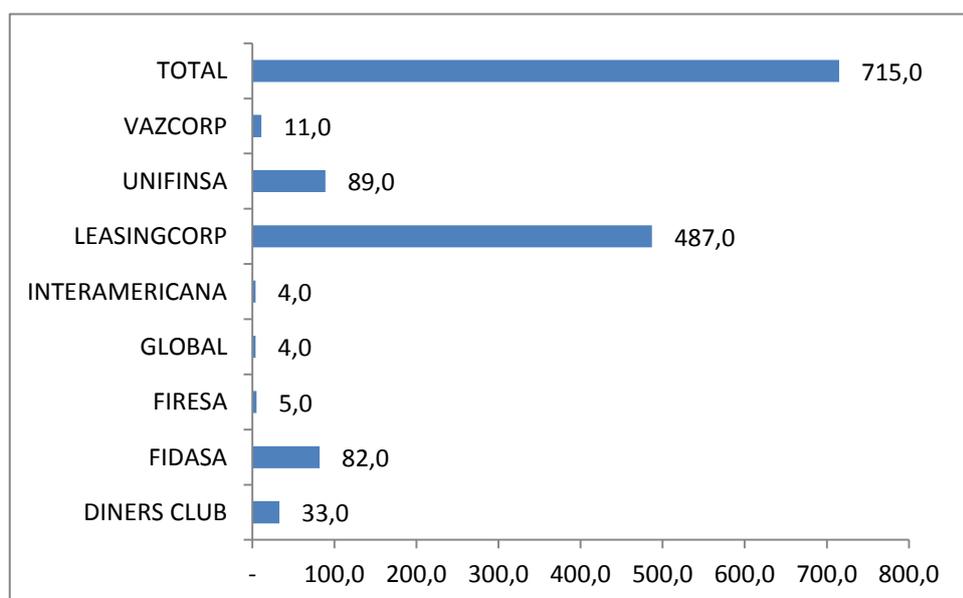
4.4.4. Crédito Segmento Pyme de Sociedades Financieras

También se toma en cuenta a las sociedades financieras que poseen el servicio de crédito dirigido a pymes y también han realizado su aporte a este sector empresarial del país.

Gráfico 13

Nº de Operaciones de Crédito Pyme

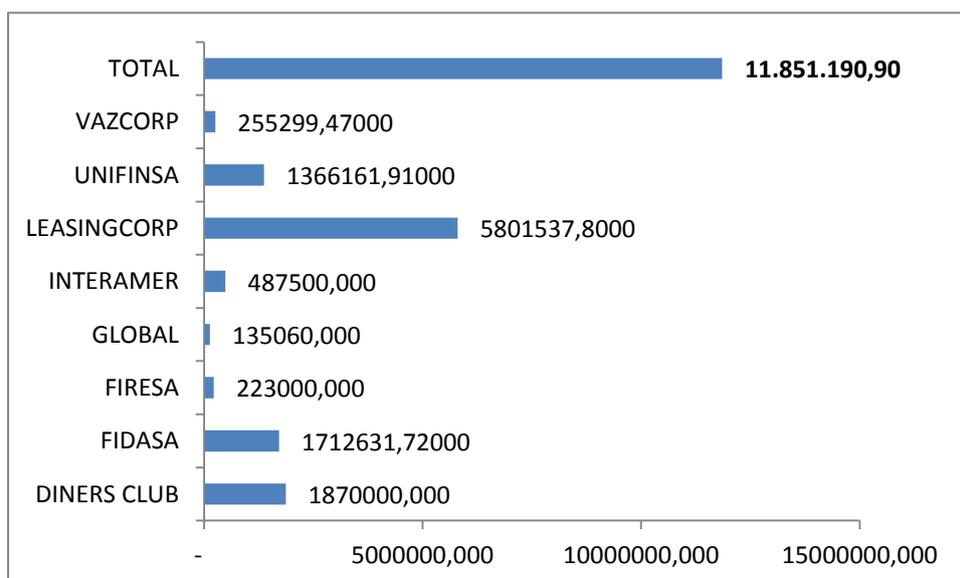
Sociedades Financieras - Año 2012



Fuente: (SBS, 2012). Elaboración: El autor

El monto total de operaciones de crédito pyme por parte de las sociedades financieras es de 715. La institución que más operaciones registró en el 2012 es Leasingcorp con 487 operaciones de crédito pyme, dejando una enorme brecha con su inmediato seguidor que es Unifinsa y Fidasa con 89 y 82 operaciones de crédito pyme respectivamente.

Gráfico 14
Monto en Dólares de Crédito Comercial Pyme
Sociedades Financieras – Año 2012



Fuente: (SBS, 2012). Elaboración: El autor

El monto total en dólares de créditos pyme por parte de las sociedades financieras es de USD 11.851.190, 90. La institución que otorgó mayor monto de crédito pyme es Leasingcorp con USD 5.801.537,80, en segundo lugar se encuentra Fidasa con USD 1.712.631 y finalmente con una brecha cerrada Unifinsa con USD 1.366.161

4.5. Estudio de Mercado

4.5.1. Resultados

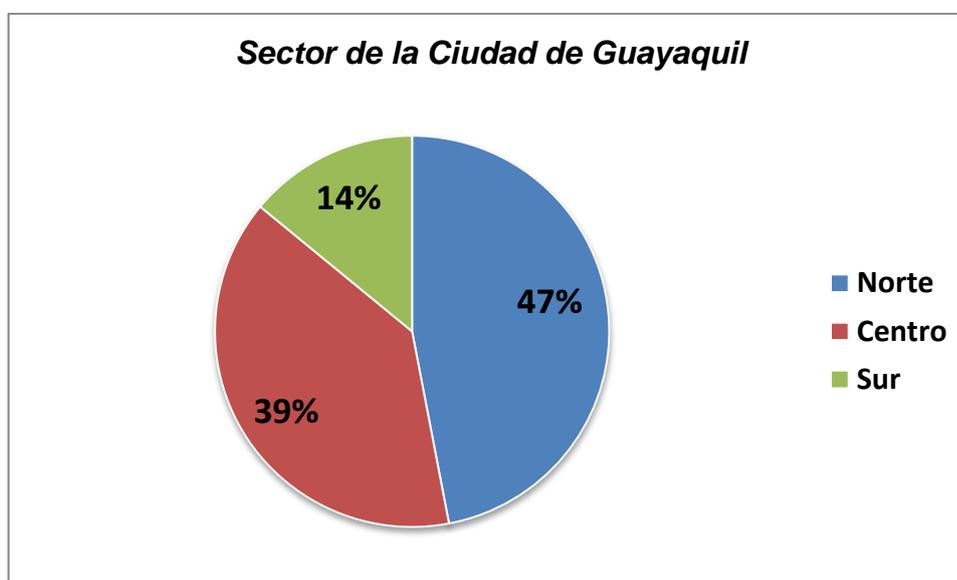
1. Sector

Tabla 2

Respuestas	Frecuencias	%
Norte	136	47%
Centro	112	39%
Sur	42	14%
TOTAL	290	100%

Fuente: Encuesta a Pymes del sector Comercial de la Ciudad de Guayaquil. Elaboración: El autor.

Gráfico 15



Fuente: Encuesta a Pymes del sector Comercial de la Ciudad de Guayaquil. Elaboración: El autor.

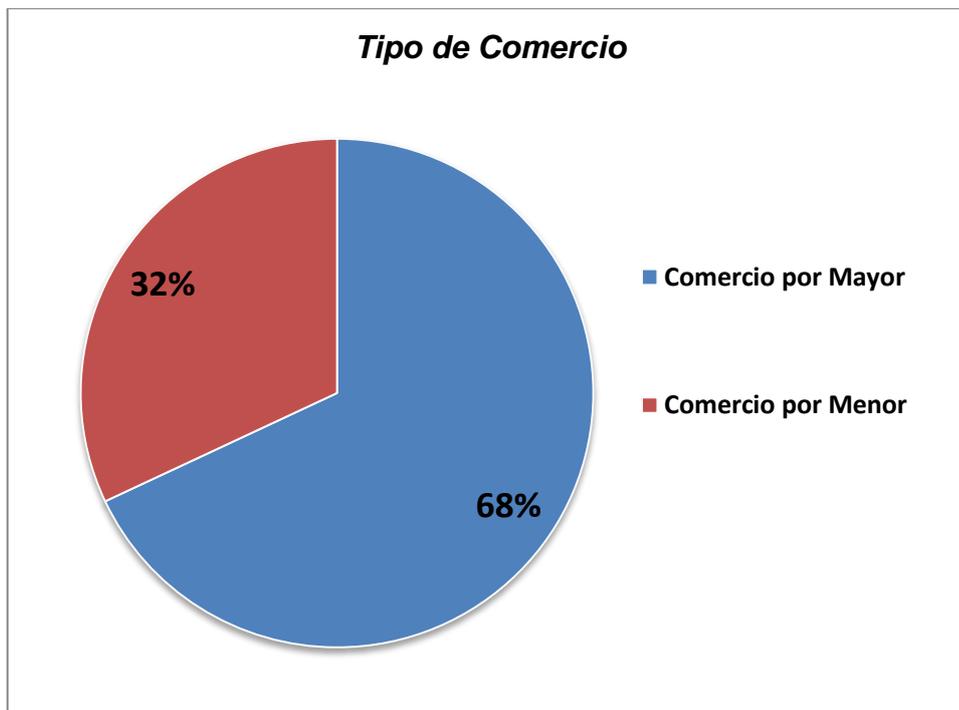
2. ¿Qué tipo de Comercio desarrolla su empresa?

Tabla 3

<i>Respuestas</i>	<i>Frecuencias</i>	<i>%</i>
Comercio por Mayor	197	68%
Comercio por Menor	93	32%
TOTAL	290	100%

Fuente: Encuesta a Pymes del sector Comercial de la Ciudad de Guayaquil. Elaboración: El autor.

Gráfico 16



Fuente: Encuesta a Pymes del sector Comercial de la Ciudad de Guayaquil. Elaboración: El autor.

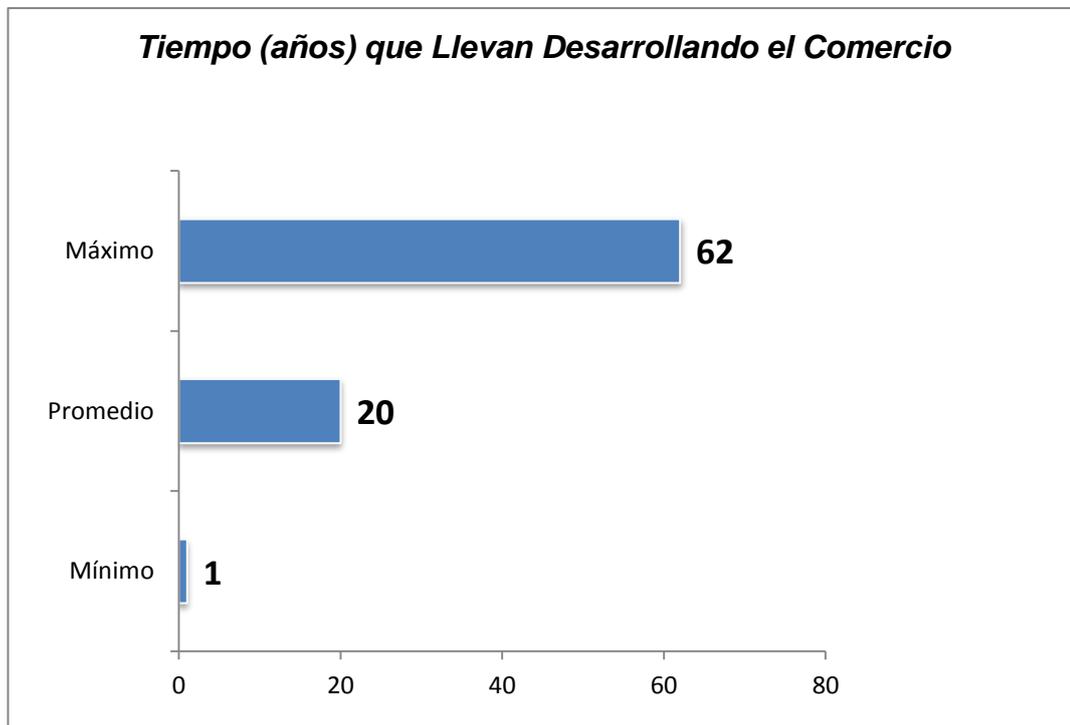
3. ¿Cuánto tiempo lleva desarrollando la actividad del Comercio?

Tabla 4

<i>Respuestas</i>	<i>Frecuencias</i>
Mínimo	1
Promedio	20
Máximo	62

Fuente: Encuesta a Pymes del sector Comercial de la Ciudad de Guayaquil. Elaboración: El autor.

Gráfico 17



Fuente: Encuesta a Pymes del sector Comercial de la Ciudad de Guayaquil. Elaboración: El autor.

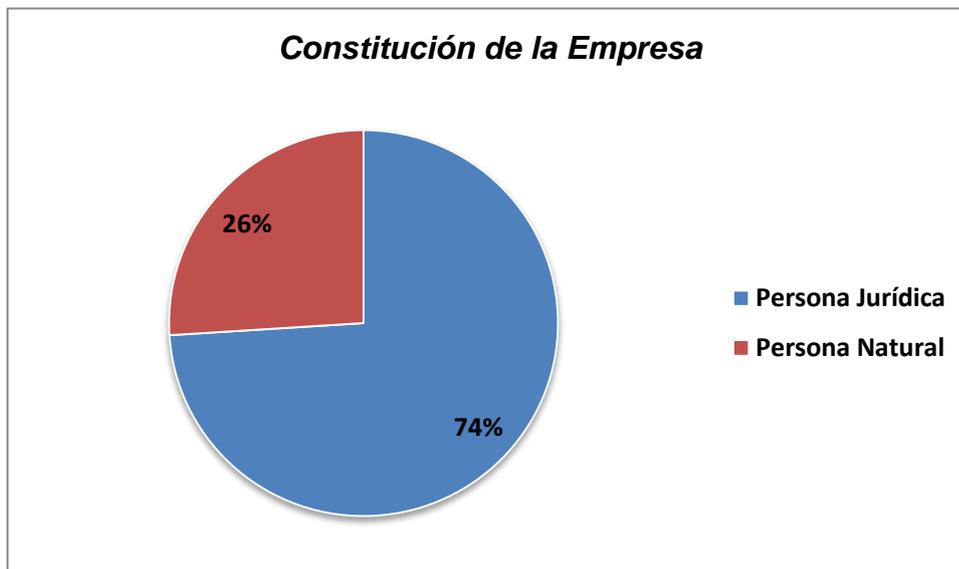
4. ¿Cómo se encuentra constituida su empresa?

Tabla 5

Respuestas	Frecuencias	%
Persona Jurídica	216	74%
Persona Natural	74	26%
TOTAL	290	100%

Fuente: Encuesta a Pymes del sector Comercial de la Ciudad de Guayaquil. Elaboración: El autor.

Gráfico 18



Fuente: Encuesta a Pymes del sector Comercial de la Ciudad de Guayaquil. Elaboración: El autor.

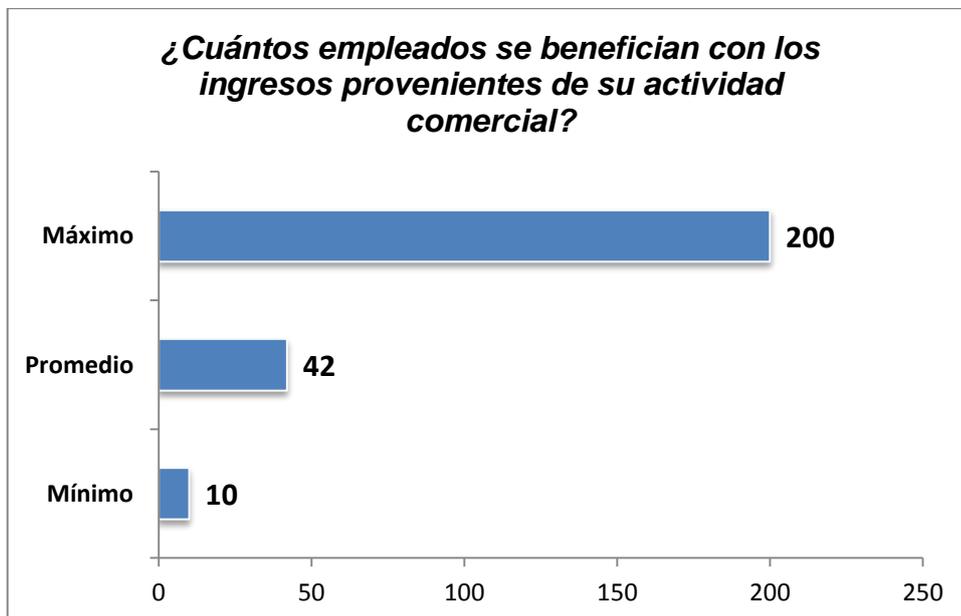
5. ¿Cuántos empleados o subordinados son favorecidos con los ingresos provenientes de su actividad comercial?

Tabla 6

Respuestas	Frecuencias
Mínimo	10
Promedio	42
Máximo	200

Fuente: Encuesta a Pymes del sector Comercial de la Ciudad de Guayaquil. Elaboración: El autor.

Gráfico 19



Fuente: Encuesta a Pymes del sector Comercial de la Ciudad de Guayaquil. Elaboración: El autor.

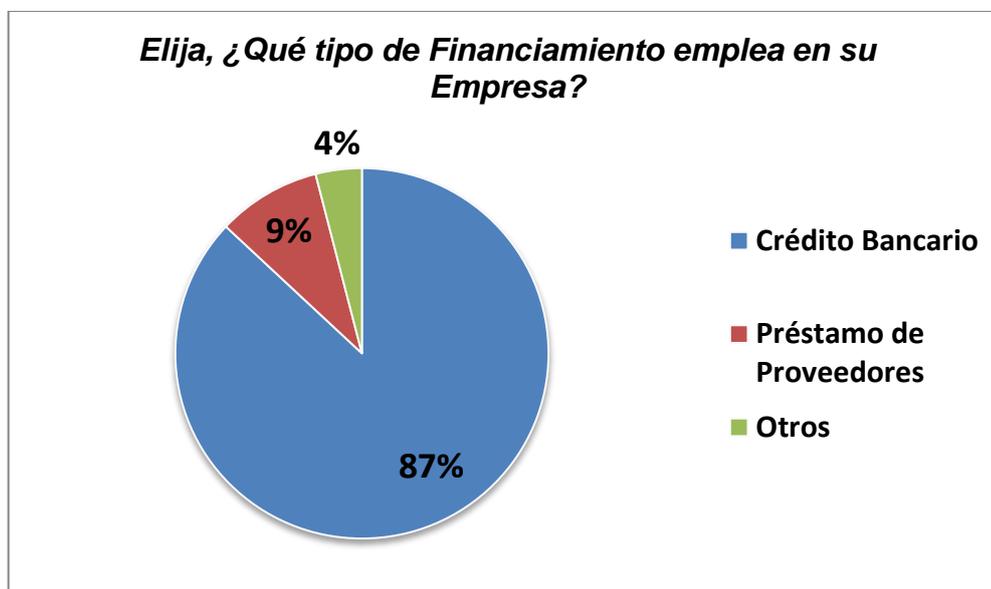
6. Sin considerar la reinversión de fondos propios ¿Qué tipo de financiamiento utiliza en su empresa?

Tabla 7

<i>Respuestas</i>	<i>Frecuencias</i>	<i>%</i>
Crédito Bancario	252	87%
Préstamo de Proveedores	27	9%
Otros	11	4%
TOTAL	290	100%

Fuente: Encuesta a Pymes del sector Comercial de la Ciudad de Guayaquil. Elaboración: El autor.

Gráfico 20



Fuente: Encuesta a Pymes del sector Comercial de la Ciudad de Guayaquil. Elaboración: El autor.

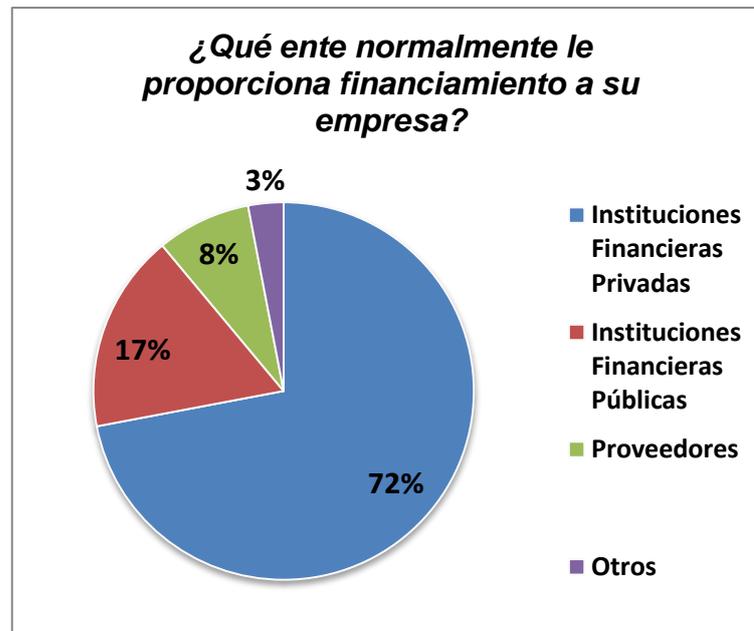
7. ¿Qué entidad le ofrece habitualmente alternativas para financiarse?

Tabla 8

Respuestas	Frecuencias	%
Instituciones Financieras Privadas	210	72%
Instituciones Financieras Públicas	48	17%
Proveedores	24	8%
Otros	8	3%
TOTAL	290	100%

Fuente: Encuesta a Pymes del sector Comercial de la Ciudad de Guayaquil. Elaboración: El autor.

Gráfico 21



Fuente: Encuesta a Pymes del sector Comercial de la Ciudad de Guayaquil. Elaboración: El autor.

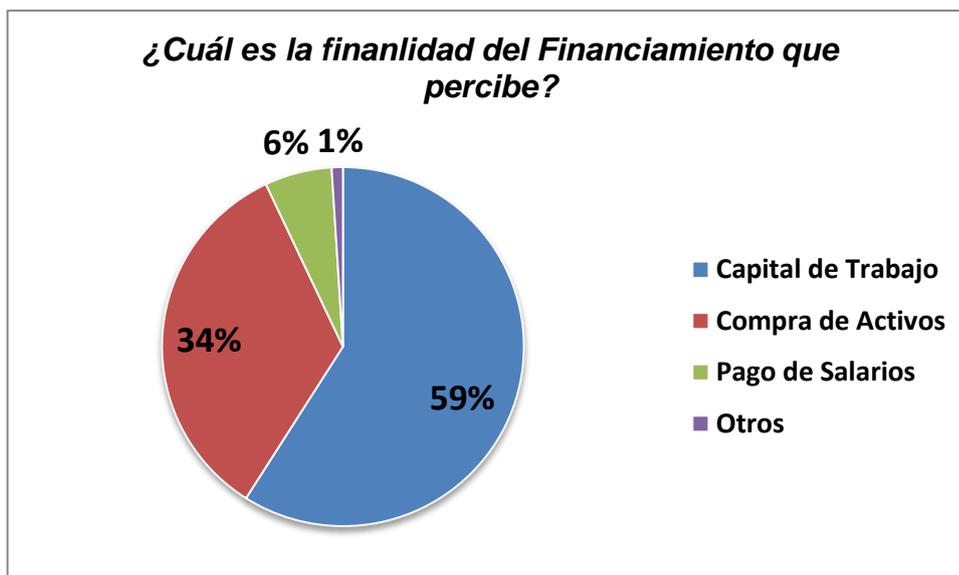
8. ¿Cuál es la finalidad del financiamiento que percibe su empresa?

Tabla 9

Respuestas	Frecuencias	%
Capital de Trabajo	171	59%
Compra de Activos	98	34%
Pago de Salarios	17	6%
Otros	4	1%
TOTAL	290	100%

Fuente: Encuesta a Pymes del sector Comercial de la Ciudad de Guayaquil. Elaboración: El autor.

Gráfico 22



Fuente: Encuesta a Pymes del sector Comercial de la Ciudad de Guayaquil. Elaboración: El autor.

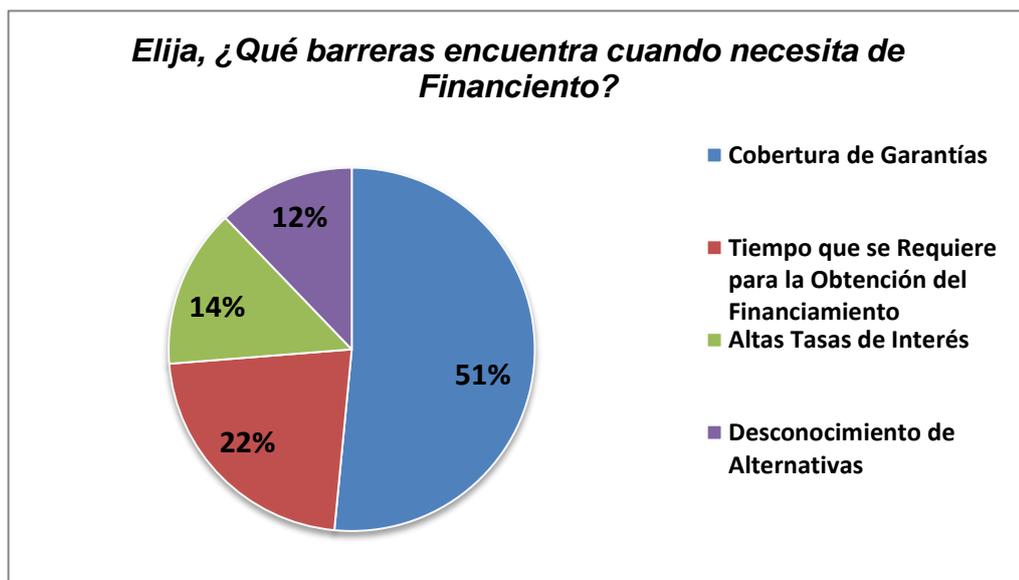
9. ¿Qué obstáculo encuentra normalmente cuando requiere financiamiento para su empresa?

Tabla 10

Respuestas	Frecuencias	%
Cobertura de Garantías	149	51%
Tiempo que se Requiere para la Obtención del Financiamiento	65	22%
Altas Tasas de Interés	41	14%
Desconocimiento de Alternativas	35	12%
TOTAL	290	100%

Fuente: Encuesta a Pymes del sector Comercial de la Ciudad de Guayaquil. Elaboración: El autor.

Gráfico 23



Fuente: Encuesta a Pymes del sector Comercial de la Ciudad de Guayaquil. Elaboración: El autor.

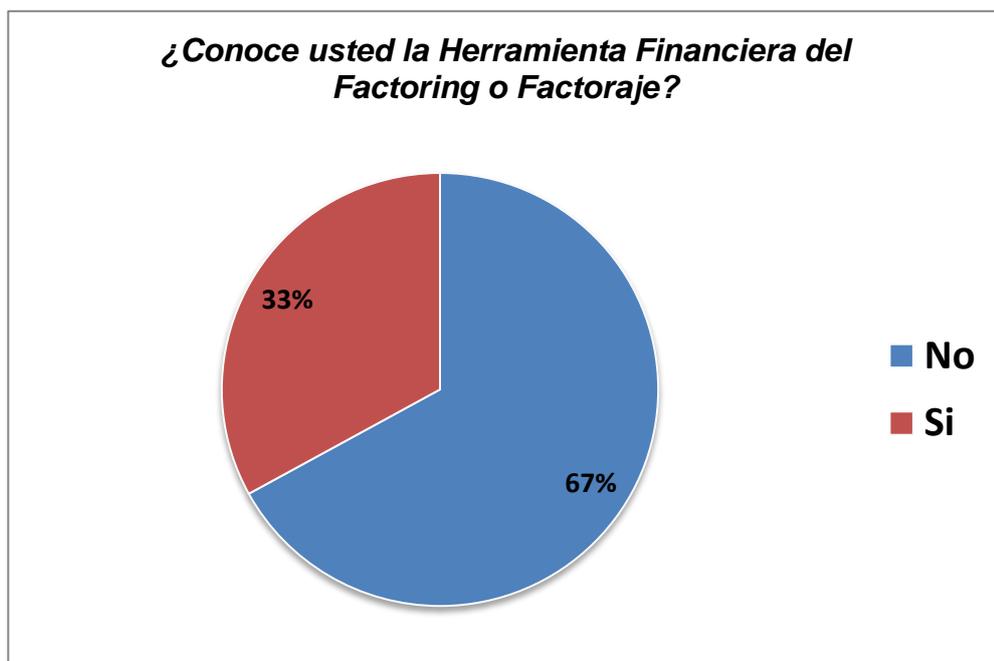
10. ¿Conoce la herramienta del Factoring o Factoraje?

Tabla 11

Respuestas	Frecuencias	%
No	193	67%
Si	97	33%
TOTAL	290	100%

Fuente: Encuesta a Pymes del sector Comercial de la Ciudad de Guayaquil. Elaboración: El autor.

Gráfico 24



Fuente: Encuesta a Pymes del sector Comercial de la Ciudad de Guayaquil. Elaboración: El autor.

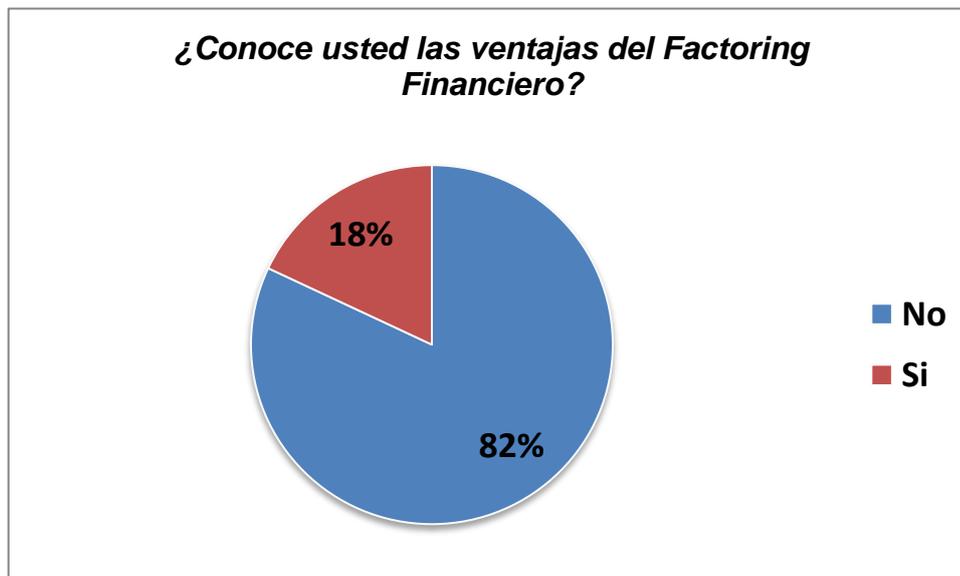
11. ¿Conoce las ventajas del Factoring?

Tabla 12

Respuestas	Frecuencias	%
No	237	82%
Si	53	18%
TOTAL	290	100%

Fuente: Encuesta a Pymes del sector Comercial de la Ciudad de Guayaquil. Elaboración: El autor.

Gráfico 25



Fuente: Encuesta a Pymes del sector Comercial de la Ciudad de Guayaquil. Elaboración: El autor.

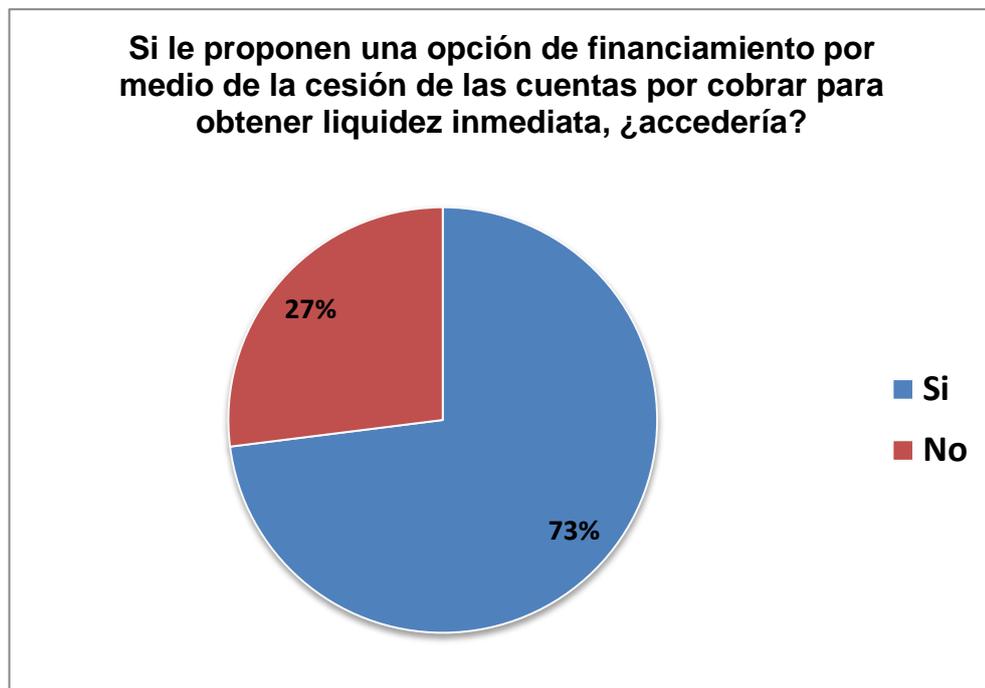
12. Si le proponen una opción de financiamiento por medio de la cesión de cuentas por cobrar (facturas) para obtener liquidez inmediata, ¿accedería?

Tabla 13

<i>Respuestas</i>	<i>Frecuencias</i>	<i>%</i>
Si	212	73%
No	78	27%
TOTAL	290	100%

Fuente: Encuesta a Pymes del sector Comercial de la Ciudad de Guayaquil. Elaboración: El autor.

Gráfico 26



Fuente: Encuesta a Pymes del sector Comercial de la Ciudad de Guayaquil. Elaboración: El autor.

4.5.2. Análisis de la Encuesta

1. Sector de la ciudad de Guayaquil

Análisis.- Para el respectivo análisis se toma en consideración el ámbito geográfico la que determina que el 47% de las pymes comerciales se encuentra en el norte, el 39% se establece en el centro y finalmente el 14% establece sus actividades productivas en el sur de la ciudad de Guayaquil.

2. ¿Qué tipo de Comercio desarrolla su empresa?

Análisis.- El 68% de las pymes realizan comercio al por mayor y el 32% realizan comercio al por menor.

3. ¿Cuánto tiempo lleva desarrollando la actividad del Comercio?

Análisis.- En promedio las pymes que han sido entrevistadas llevan 20 años desarrollando su actividad en el sector comercial. Se determina un máximo de 62 años que ha pasado de generación en generación y finalmente pymes nacientes que llevan 1 año en el mercado.

4. ¿Cómo se encuentra constituido la empresa?

Análisis.- El 70% de las pymes entrevistadas son de persona jurídica (facturan), 26% persona natural (facturan) y por último el 4% pertenece a otros (registrados de otra forma).

5. ¿Cuántos empleados o subordinados son favorecidos con los ingresos provenientes de su actividad comercial?

Análisis.- La pequeña y mediana empresa con menor cantidad de subordinados o trabajadores es de 10 personas, la pyme con mayor cantidad es de 200 personas. El promedio de las pymes a las que se realizó la respectiva entrevista determina que benefician a 42 personas con los ingresos provenientes de la actividad comercial.

6. ¿Qué tipo de financiamiento utiliza en su empresa?

Análisis.- Las pymes cuando requieren de financiamiento usualmente optan por el financiamiento por medio de crédito de instituciones financieras (87%), el 9% utiliza el financiamiento por medio de los proveedores y finalmente el 4% utiliza otros mecanismos de financiamiento. Sin considerar la reinversión de utilidades (fondos propios) de la empresa.

7. ¿Qué entidad le ofrece habitualmente alternativas para financiarse?

Análisis.- De acuerdo a la entrevista realizada a las pymes nos demuestra que más de la mitad (72%) recibe financiamiento de instituciones financieras privadas, el 17% recibe financiamiento de instituciones financieras del sector público, el 8% recibe apoyo financiero de los proveedores y por último en otras entidades el 3%.

8. ¿Cuál es la finalidad del financiamiento que percibe su empresa?

Análisis.- De acuerdo a la entrevista realizada a las 290 pymes comerciales de la ciudad de Guayaquil, se considera que el 59% de las empresas utilizan el financiamiento para el capital de trabajo, el 34% para la compra de activos, el 6% para el pago de los salarios de los empleados, por último el 1% para otros fines que difieren con los mencionados anteriormente.

9. ¿Qué obstáculo encuentra normalmente cuando requiere financiamiento para su empresa?

Análisis.- Por medio de la entrevista se constata que el 51% de las pymes afirma que en el instante de buscar o realizar el trámite para obtener financiamiento el primer obstáculo que encuentra es la cobertura de garantías que se requiere, en segundo lugar con el 22% asevera que el mayor inconveniente es el tiempo que toma el trámite de obtención del financiamiento, en tercer lugar el 14% asevera que su principal obstáculo son las altas tasas de interés que se encuentran en el mercado y finalmente el 12% desconoce de alternativas de financiamiento presentes en el mercado.

10. ¿Conoce la herramienta del Factoring o Factoraje?

Análisis.- Se tiene en conclusión que el 67% de las pymes comerciales entrevistadas no conoce la herramienta financiera del Factoring, por otro lado el 33% aseveró que si conocía la herramienta financiera.

11. ¿Conoce las ventajas del Factoring?

Análisis.- La mayoría de las pymes que fueron entrevistados (82%) aseveró que no conocen las ventajas del Factoring o Factoraje financiero, el 18% aseguró conocer las ventajas que brinda la herramienta financiera.

12. Si le proponen una opción de financiamiento por medio de la cesión de cuentas por cobrar (facturas) para obtener liquidez inmediata, ¿accedería?

Análisis.- El 73% de las pymes comerciales entrevistadas nos aseguró que accedería a utilizar la herramienta financiera del Factoring en sus respectivas empresas, por otro lado el 27% prefiere quedarse con su proveedor de financiamiento tradicional y no acceder.

4.6. Instituciones Financieras que Proporcionan Financiamiento

4.6.1. Instituciones Financieras Privadas

En el año 2012 el sistema financiero privado se encontraba compuesto por 26 bancos según lo dispuesto por la Superintendencia de Bancos y seguros.

Cabe aclarar que para la siguiente clasificación se toma en consideración la agrupación de entidades por medio de la metodología de percentiles, que son modificados con los datos de la participación de los activos hasta diciembre del 2010. Los rangos porcentuales son:

- Grandes: mayores o iguales a 9%.
- Medianos: menores de 9% y mayor o igual a 2%.
- Pequeños: menores a 2%.

Tabla 14
Distribución del Sistema Financiero Privado
2012

<i>BANCOS PRIVADOS GRANDES</i>	<i>BANCOS PRIVADOS MEDIANOS</i>	<i>BANCOS PRIVADOS PEQUEÑOS</i>
BP PACIFICO	BP AUSTRO	BP AMAZONAS
BP PRODUBANCO	BP PROMERICA	BP D-MIRO S.A.
BP PICHINCHA	BP BOLIVARIANO	BP COFIEC
BP GUAYAQUIL	BP CITIBANK	BP C. MANABI
	BP G. RUMIÑAHUI	BP LITORAL
	BP MACHALA	BP LOJA
	BP INTERNACIONAL	BP SOLIDARIO
		BP SUDAMERICANO
		BP TERRITORIAL
		BP UNIBANCO
		BP COOPNACIONAL
		BP PROCREDIT
		BP FINCA
		BP DELBANK
		BP CAPITAL

Fuente: (SBS, 2012). Elaboración: El autor.

Los ingresos del sistema financiero privado ha crecido entre los años 2003 al 2012 201,69% con USD 2.9 mil millones. Se toma en consideración que los bancos privados del Ecuador son la principal fuente de financiamiento que tienen las pymes, por lo que es relevante conocer cómo se encuentra distribuido las instituciones que proporcionan dichos servicios. A mitad de año del 2012 el Banco Territorial fue intervenido por la SBS donde se realizó un análisis exhaustivo de las operaciones y gestión bancaria, dando como resultado la declaración de institución financiera en proceso de liquidación.

4.6.2. Instituciones Financieras Públicas

Con información proporcionada por la superintendencia de bancos y seguros se puede verificar que el sistema financiero público en el año 2012 se encuentra constituido por cuatro bancos, que se subdividen en instituciones financieras de primer y segundo piso:

Tabla 15
Distribución del Sistema Financiero Público

<i>INSTITUCIONES FINANCIERAS DE PRIMER PISO</i>	<i>INSTITUCIONES FINANCIERAS DE SEGUNDO PISO</i>
BANCO DEL ESTADO	BANCO ECUATORIANO DE LA VIVIENDA
BANCO NACIONAL DE FOMENTO	
CORPORACION FINANCIERA NACIONAL	
BANCO DEL INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL	

Fuente: (SBS, 2012). Elaboración: El Autor

De acuerdo a la tabla 15 se toma en consideración que las instituciones financieras de primer piso son las legalmente autorizadas para realizar operaciones de ahorro, hipotecarias, financieras, inversión y capitalización. Las instituciones financieras de segundo piso son las instituciones financieras que no atienden personalmente a los usuarios del sistema financiero, sino que interactúan como intermediarias para gestionar la consecución de recursos.

El crecimiento de la banca pública es notable ya que durante años ha habido cambio de estrategias, innovaciones, nuevas autoridades y la creación del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS), que es una institución que inició sus operaciones en el 2010 y que obtiene sus ingresos gracias a los créditos hipotecarios, obteniendo una ganancia superior a la banca privada en este producto financiero.

4.6.3. Cooperativas

Según la Superintendencia de Bancos y Seguros en el año 2012, las cooperativas están conformadas por 39 instituciones que se clasifican en grandes, medianas, pequeñas y muy pequeñas. Esto se determina de acuerdo a la participación del activo en diciembre 2011 en porcentajes. Se detalla de la siguiente manera:

- Cooperativas Grandes: mayor a 6%.
- Cooperativas Medianas: entre 3% y 5,99%.
- Cooperativas Pequeñas: entre 1% y 2,99%.
- Cooperativas Muy Pequeñas: menores a 0,99%.

Tabla 16
Clasificación de las Cooperativas

COOPERATIVAS GRANDES	COOPERATIVAS MEDIANAS	COOPERATIVAS PEQUEÑAS	COOPERATIVAS MUY PEQUEÑAS
JUVENTUD ECUATORIANA PROGRESISTA	COOPROGRESO	15 DE ABRIL	COMERCIO
JARDIN AZUAYO	MEGO	EL SAGRARIO	CHONE CIA LTDA
29 DE OCTUBRE	RIOBAMBA	23 DE JULIO	SAN FRANCISCO DE ASIS
	SAN FRANCISCO	CODESARROLLO	GUARANDA
	CACPECO	ATUNTAQUI	COOPAD
	ANDALUCIA	ALIANZA DEL VALLE	11 DE JUNIO
	MUSHUC RUNA	CAMARA DE COMERCIO DE AMBATO	COTOCOLLAO
		SANTA ROSA	LA DOLOROSA
		PABLO MUÑOZ VEGA	CALCETA
		CONSTRUCCION COMERCIO Y PRODUCCION LTDA	9 DE OCTUBRE
		TULCAN	SANTA ANA
		CACPE BIBLIAN	SAN PEDRO DE TABOADA
		SAN JOSE	
		CACPE PASTAZA	
		PADRE JULIAN	
		LORENTE	
		CACPE LOJA	

Fuente: (SBS, 2012). Elaboración: El autor.

4.6.4. Sociedades Financieras

En menor proporción se tiene a las sociedades financieras que representan otra clasificación dentro del sistema financiero del Ecuador. El aporte en crédito por parte de estas instituciones es el menor con

relación a las otras clases de instituciones, pero no se puede dejar de mencionar su contribución.

Tabla 17
Sociedades Financieras

SOCIEDADES FINANCIERAS
CONSULCREDITO
DINERS CLUB
FIDASA
FIRESA
GLOBAL
INTERAMERICANA
LEASINGROUP
PROINCO
UNIFINSA
VAZCORP

Fuente: (SBS, 2012). Elaboración: El autor.

4.7. Producto Financiero Factoring

4.7.1. Factoring en Latinoamérica

El Factoring tiene sus inicios en Inglaterra en el siglo XVII, en las empresas del sector industrial, específicamente del ramo textil. Las empresas requerían de financiamiento para comprar materia prima, pago de gastos fijos y pagar a los empleados por lo que optaban por realizar operaciones de Factoring. En los años 60 se promueve el Factoring a países de Europa Occidental (Callender, 2012).

Luego de diez años el Factoring llega a los países de Latinoamérica donde también es conocido como Factoraje. Dando oportunidad a proyectos de inversión en los sectores de petróleo en

Venezuela, manufactura en Brasil, minería en Chile, comercio en Colombia, Ecuador y Perú. Con el pasar de los años este producto financiero distingue su perfecta inclinación hacia las pequeñas y medianas empresas (Stanciu, 2012).

En cada país de Latinoamérica el Factoring es aceptado y regulado de diferente manera, es decir depende de cada legislación de comercio y de instituciones financieras. Esto es un factor preponderante ya que depende mucho para el correcto desenvolvimiento de la herramienta financiera.

El desarrollo a nivel latinoamericano en los últimos años posee una relación cercana con la presencia de compañías multinacionales que tienen un amplio conocimiento acerca de financiamiento innovador, la adopción del Factoring por parte de importantes instituciones bancarias en la región y la representación de grupos económicos del sector implicados en la actividad.

Del mismo modo la creación de instituciones o entes internacionales de fomento, promoción y soporte son una de las claves de laurel para el impulso y desarrollo de esta herramienta, éste es el caso del Factoring en Latinoamérica.

A nivel mundial existen algunas organizaciones que tienen como objetivo principal fomentar el Factoring por regiones, por medio de miembros, reuniones, conferencias, etc. En primera instancia se tiene a la IFG (International Factors Group), que es considerada la primera asociación internacional de Factoring fundada en el año 1963.

La IFG con sede en Bruselas, tiene la finalidad primordial de colaborar con las empresas de factoraje en materia de comercio internacional. Además la organización busca desarrollar habilidades de las pymes dentro de la industria financiera especializada, evaluar los

aspectos legales de las operaciones entre empresas de diferentes naciones, la influencia del entorno normativo en los países miembros de la organización, la organización de la gestión de riesgos, conocer las nuevas tendencias presentes dentro de la industria y por último obtener de la forma más eficiente las ventajas de las operaciones de Factoring.

En la actualidad la IFG es reconocida como el representante de la Asociación de Comercio para el Factoring y el servicio financiero basado en activos. IFG hoy está presente en más de 60 países y cuenta con más de 160 miembros en todo el mundo.

A nivel Latinoamericano se encuentra la FELAFAC representa a la Asociación Latinoamericana de Factoring, con sede en Santiago de Chile, está constituida por Colombia, Perú y Chile. Tiene como objetivo general promover el Factoring dentro de los países miembros de la organización y así contribuir al afianzamiento de la industria del Factoring en América Latina. Los objetivos secundarios de la asociación son los siguientes:

- Impulsar el contacto e intercambio de información con otras asociaciones y empresas de Factoring a nivel mundial.
- Fomentar estudios e investigaciones en el ámbito financiero, contable, legal, económico y fiscal que tengan relación con la herramienta del Factoring.
- Promover el desarrollo de innovadores y eficientes técnicas de administración y nuevas tecnologías de las empresas de Factoring en diferentes naciones con el fin de implementar mejores prácticas e instrumentos administrativos.
- Recuperación e investigación de datos estadísticos del Factoring en Latinoamérica.

- Promover importantes alianzas con organizaciones de carácter internacional dedicadas al Factoring.
- Estimular mejores prácticas en la realización de las operaciones de Factoring mediante estándares internacionales.
- Organizar eventos, seminarios y reuniones acerca del Factoring que sean de interés principalmente de los asociados e interesados en la materia.
- Estimular la creación de nuevas empresas de Factoring en los países de la región.

A continuación se pone en consideración las principales asociaciones o empresas que están presentes en los países de América Latina y promueven el desarrollo paulatino del Factoring en cada uno de sus naciones.

a. **Argentina:** Banco Supervielle S.A.

<http://www.supervielle.com.ar/factoringInternacional.html>

b. **Brasil:** Brasifactors S.A.

<http://www.brasifactors.com.br/>

Asociación Nacional de Fomento Comercial

<http://www.anfac.com.br/v3/>

c. **Chile:** Asociación Chilena de Factoring (ACHEF).

www.achef.cl

d. **Colombia:** Factoring Bancolombia.

www.factoringbancolombia.com

e. **Costa Rica:** Banco de Costa Rica.

<http://www.bancobcr.com/>

f. **Guatemala:** Financiera Summa S.A.

g. **México:** Asociación Mexicana de Factoraje (AMEFAC).

www.factoraje.com.mx

Asociación Mexicana de Sociedades Financieras de Arrendamiento, Crédito y Factoraje, A.C. – (AMSOFAC).

[http://amsufac.org.mx/](http://amsufac.org.mx)

h. **Perú:** Banco de Crédito BCP.

www.viabcp.com

Las principales economías del sector pertenecen a estas asociaciones, es decir Brasil, Chile y México. En el caso del Ecuador tiene voz y voto en la IFG por medio de la Corpei que es su representante dentro de éste organismo. Se puede constatar el compromiso que tiene la Corpei con la IFG ya que en el mes de Julio del 2013 se realizó la Conferencia Regional de Factoring en Latinoamérica, siendo la ciudad de Guayaquil el lugar de acogida de tan importante evento.

Por otro lado el Ecuador no es miembro de la Asociación Latinoamericana de Factoring hasta la presente fecha. Pertenecer a esta organización con países expertos en el desarrollo de la herramienta financiera le proporcionaría al país un mayor interés en fortalecer todo lo relacionado con el Factoring que tiene como finalidad la ayuda a las pequeñas y medianas empresas del país.

4.7.2. Mercado de Factoring en Latinoamérica

De acuerdo al informe de la Factors Chain International (FCI), una de las fuentes más importantes acerca del Factoring en el mundo, el mercado de Factoring en Latinoamérica fue de USD 103.201 millones en 2012 contra USD 94.918 millones en 2011, se presenta en total un aumento del 14,5% en comparación entre estos años.

El mayor representante dentro de la región latinoamericana en el año 2012 es Brasil con USD 43.627 millones (crecimiento del 0,09%), en segundo lugar se encuentra México con USD 26.130 millones (crecimiento de 16%), en tercer puesto se encuentra Chile con USD 24.000 millones (crecimiento del 9%), en cuarto puesto se encuentra Colombia con USD 4,562 millones (decrecimiento del -2,3%) y finalmente en el quinto puesto se encuentra Perú con USD 2.310 millones (decrecimiento del -0,47%).

Se considera relevante en el 2012, el caso de El Salvador y Guatemala que en materia de Factoring se encontraban nulos, sin descendencia y escaso desarrollo. El salvador presenta un total de USD 300 millones y Guatemala USD 230 millones.

Tabla 18
Volumen Total de Factoring Latinoamérica
En millones de Dólares
2011 – 2012

<i>PAISES</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>VARIACIÓN %</i>
Argentina	475	614	22,6%
Bolivia	35	38	7,9%
Brasil	43.623	47.627	8,4%
Chile	21.500	24.000	10,4%
Colombia	4.990	6.844	27,1%
Costa Rica	30	180	83,3%
El Salvador	258	300	14,0%
Guatemala	212	230	7,8%
Honduras	30	32	6,3%
México	21.074	26.130	19,3%
Nicaragua	242	270	10,4%
Panamá	700	852	17,8%
Perú	3.240	5.221	37,9%
Uruguay	55	61	9,8%
TOTAL	\$ 96.464	\$ 112.399	14,2%

Fuente: (FCI, 2012). Elaboración: El autor.

En el caso de Ecuador no presenta información estadística certificada dentro de la organización IFC. Esto es resultado que en nuestro país no se considera al Factoring como una herramienta financiera que necesite leyes y normas. Por lo tanto las operaciones de Factoring no cuentan con una normativa jurídica, solo ciertos avances en facturación. Por otro lado los vecinos países de Colombia y Perú poseen

sus respectivas leyes y normativa de Factoring, que permite el desarrollo eficiente de la herramienta financiera.

4.7.3. Principales Países con Industria de Factoring en Latinoamérica

Entre los principales actores de un comportamiento creciente en los últimos cinco años en Latinoamérica se puede destacar a Brasil, México, Colombia y Chile, a continuación se va a proporcionar información relevante, del comportamiento de la industria de la herramienta financiera del *Factoring* en cada uno de estas naciones.

4.7.3.1. Brasil

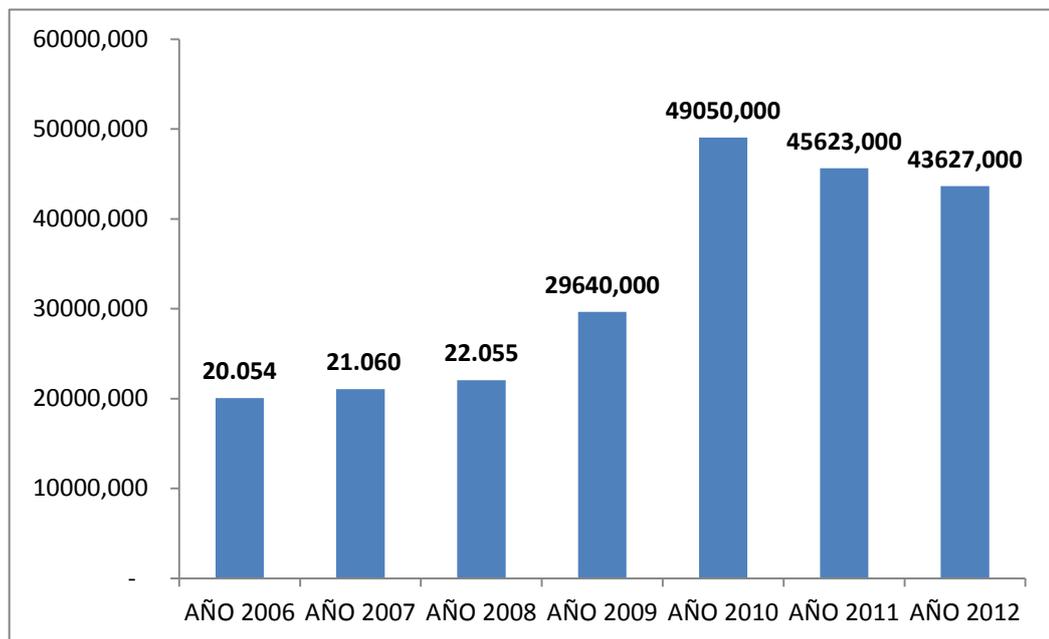
A nivel de Latino América Brasil es la nación líder en la industria del Factoring, también conocido como Fomento Mercantil. El desempeño en los últimos años concuerda con la realización de los próximos juegos olímpicos y copa mundial de fútbol que desemboca en un movimiento fuerte en la economía de ese país.

En esta nación la industria del Factoring presenta una cartera directa de 141 mil clientes, que pertenecen a distintos tamaños y sectores económicos. Tomando en consideración el dinamismo que presenta el mercado, las empresas relacionadas con el Factoring contribuyen a la realización de operaciones industriales, comerciales y económicas de los servicios, por la tanto la contribución en los empleos directos e indirectos es de 2,2 millones. Las operaciones de Factoring se encuentran regidas por el Código Civil de Brasil, lo relevante de aquello es que solo puede ser realizado por personas jurídicas, mas no por personas naturales (Stallings & Studart, 2006).

Las facturas comerciales son las cuentas por cobrar más comunes ya que representan casi el 90% de los créditos de Factoring, los otros son los cheques, letras de cambio, pagarés, cheques posfechados.

En todo el territorio brasileño existen alrededor de 700 empresas que ofertan servicios de Factoring.

Gráfico 27
Volumen Total de Factoring en Brasil
En millones de Dólares
2006 al 2012

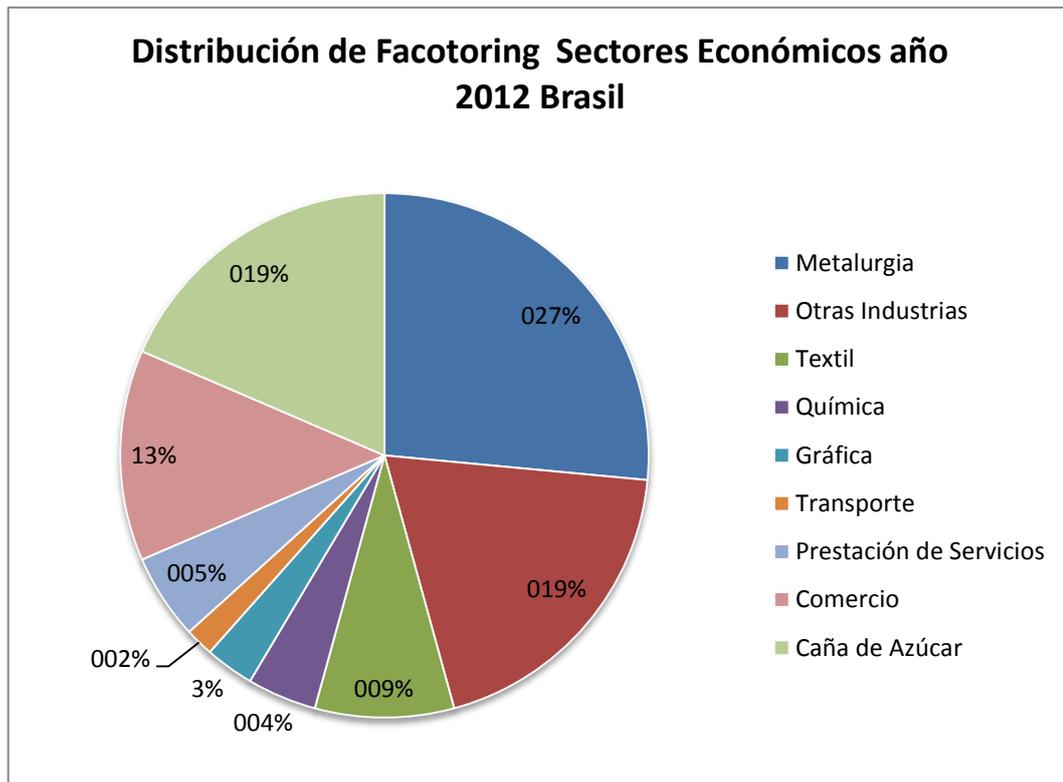


Fuente: (FCI, 2012). Elaboración: El autor.

En el gráfico que se observa se puede analizar que desde el año 2006 al año 2009 existe un crecimiento paulatino del volumen de Factoring en Brasil. A partir del año 2010 existe un despunte importante con el 43% de crecimiento. Por otro lado debido a factores económicos locales e internacionales la industria del Factoring sufre en pequeño decrecimiento en los años 2011 y 2012.

Gráfico 28
Distribución del Factoring por Sectores

Brasil – 2010



Fuente: (ANFAC, 2012). Elaboración: El autor.

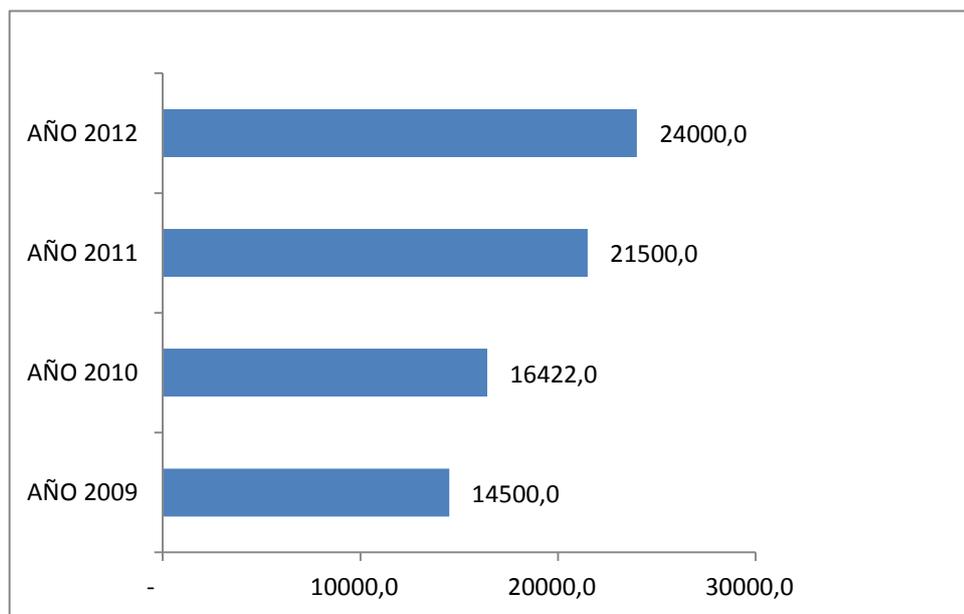
4.7.3.2. Chile

El Segundo país de Latinoamérica con mayores ingresos y empresas dedicadas al servicio de Factoring es Chile. Según la Asociación Nacional de Factoring de Chile (ANFAC), existen alrededor de 200 empresas que ofrecen el servicio de Factoring aproximadamente, resultado de que las barreras de entrada para la implementación de este tipo de empresas son bajas y la regulación de los precios se da por las fluctuaciones del mercado.

De todas las empresas que ofrecen el servicio de Factoring 15 se encuentran relacionadas con entidades financieras, por lo que éstas se encuentran reguladas por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile.

Según cifras de la ANFAC Durante los últimos dos años el servicio de Factoring en Chile ha tenido un crecimiento paulatino de 25%. Uno de los factores importantes para el crecimiento del Factoring dentro del mercado Chileno es la creación de la ley 19.893, que le concede mayor importancia a los documentos como facturas, pagarés, cheques. Esta ley hace que el cobro sea un hecho y el riesgo se reduce considerablemente.

Gráfico 29
Volumen Total Factoring
Chile 2009 al 2012
Millones de dólares

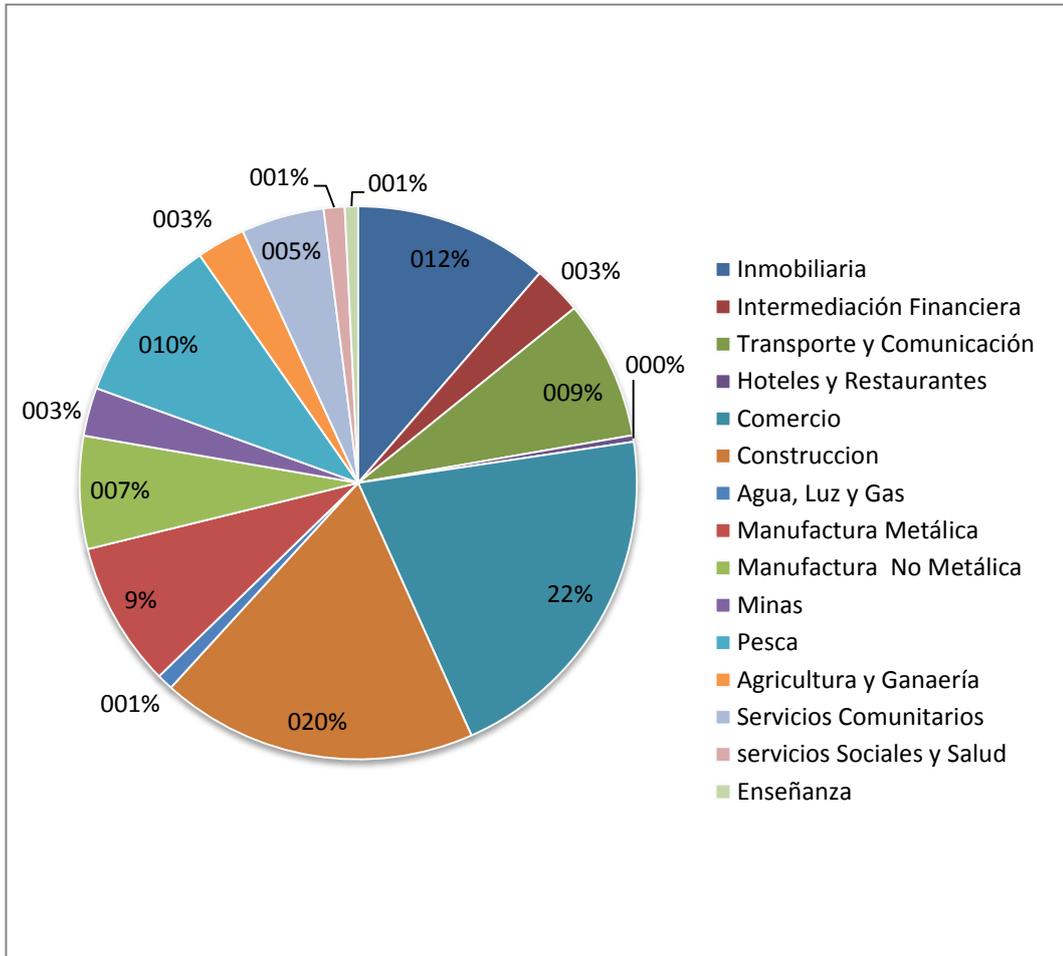


Fuente: (ANFAC, 2012). Elaboración: El autor.

De acuerdo al grafico anterior se muestra que el volumen de Factoring en Chile posee un crecimiento continuo desde el año 2009 al 2012. El desarrollo entre los dos años es sostenible, en el 2009 se obtuvo un volumen de USD 14.500, 2010 USD 16.422, 2011 USD 21.500 y finalmente el año 2012 con USD 24.000. Las principales empresas de la industria del Factoring en Chile son:

- *Banchile Factoring.*
- *Banco de Chile.*
- *BCI Factoring.*
- *Banco BCI.*
- *Factoring Security.*
- *Corpbanca Factoring.*
- *Tanner Servicios Financieros.*
- *Santander Factoring.*
- *Banco Santander Santiago.*
- *Incofin S.A.*
- *BBVA Factoring.*
- *Scotiabank.*
- *Logros Chile.*

Gráfico 30
Distribución del Factoring por Sectores
Chile - 2012



Fuente: (ANFAC, 2012). Elaboración: El autor.

Como se observa en el gráfico el sector del Comercio posee el mayor porcentaje de recepción de liquidez por medio del Factoring con 22%, en segundo lugar el sector de la construcción con 19,54% y por último el sector inmobiliario con 12%. La industria del Factoring se encuentra madura y representa el 12% del PIB.

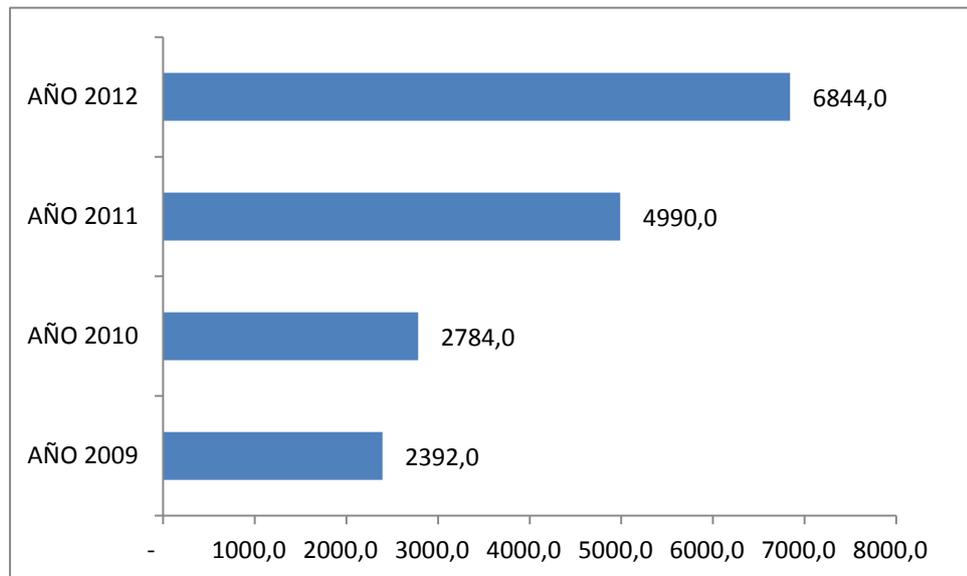
4.7.3.3. Colombia

En tercer lugar se encuentra Colombia que ha tenido un desarrollo importante dentro de la industria del Factoring en América Latina. La industria del Factoring representa un poco más del 5% del PIB Colombiano (ANFAC, 2012).

Con la creación de la ley del Factoring Ley 1231 en el año 2008 se formaliza éste instrumento dentro de Colombia, ésta herramienta ha tenido mayor asentamiento y confianza por parte de los empresarios para implementar Factoring en sus compañías (DÍAZ VARGAS & CIFUENTES ZARTA, 2011). A continuación se muestra las principales empresas e instituciones financieras que ofrecen el servicio de Factoring en Colombia:

- Grupo Factoring de Occidente.
- Divisa S.A. Factoring.
- Covalta Factoring S.A.
- Factor Dinero.
- Coltefinanciera.
- Factoring Bancolombia.
- Financia Ya S.A.
- Grupo Factoring de Occidente S.A.
- Libera Suply Chain Finance.
- Factoring Avaes S.A.
- Factor Progreso S.A.

Gráfico 31
Volumen Total Factoring Colombia
2008 al 2012 - Millones de dólares



Fuente: (ANFAC, 2012). Elaboración: El autor.

Luego de la creación de la ley de Factoring en el año 2008, la industria en Colombia logre tener en esta norma la base para lograr el crecimiento sostenible a lo largo del año 2009 al 2012.

4.7.3.4. Principales Empresas de Factoring en América Latina

El desarrollo óptimo de la industria del Factoring en América Latina es resultado de la presencia de empresas nacionales y multinacionales que operan dentro de los miembros del cono sur. En el caso de las empresas multinacionales se logra identificar las europeas y de Norteamérica.

Las empresas que realizan Factoring en Latinoamérica son las siguientes:

Tabla 19
Principales Empresas Factoring Latinoamérica

EMPRESA	PAÍS	VOLUMEN DE FACTORAJE EN MILLONES DE DOLARES - AÑO 2012
Banco Supervielle S.A.	Argentina	\$ 2.289 millones de dólares
Bolfactor S.A.	Bolivia	\$ 43 millones de dólares
Banco Santander Brasil S.A.	Brasil	\$ 7.250 millones de dólares
Brasifactors S.A.	Brasil	\$ 4.467 millones de dólares
Exicon Consultoria em Credito e Cobranza Ltda.	Brasil	\$ 4.124 millones de dólares
Nova SRM Administracion de Recursos e Finanzas S.A.	Brasil	\$ 2.289 millones de dólares
Banco de Chile	Chile	\$ 5.880 millones de dólares
Banco Santander Chile	Chile	\$ 4.899 millones de dólares
BCI Factoring S.A.	Chile	\$ 3.899 millones de dólares
Tanner Servicios Financieros S.A.	Chile	\$ 1.345 millones de dólares
Factoring Bancolombia S.A. C.F.	Colombia	\$ 2.237 millones de dólares
Banco Atlántida S.A.	Honduras	\$ 14 millones de dólares
Banco de Crédito BCP	Perú	\$ 994 millones de dólares
Banco Interamericano de Finanzas	Perú	\$ 467 millones de dólares
Banco Internacional del Perú	Perú	\$ 213 millones de dólares
Factor Logros	Ecuador	\$ 36 millones de dólares
Corpei	Ecuador	\$ 5 millones de dólares
Exprinter Uruguay S.A.	Uruguay	\$ 13 millones de dólares
Summa FSF S.A.	Uruguay	\$ 4 millones de dólares

Fuente: (Factors Chain International, 2013). Elaboración: El autor.

Estas son las principales empresas nacionales y multinacionales que realizan un aporte considerable a la economía de cada uno de sus países y hacen de la herramienta financiera del Factoring una opción interesante de financiamiento (FCI, 2012).

4.7.4. Factoring en el Ecuador

4.7.4.1. Antecedentes

Antes de tratar el tema del Factoring como herramienta financiera en nuestro país hay que tomar mucha consideración que no existe información histórica, antecedente y estadísticas históricas y de actualidad de volumen en transacciones, volumen en dólares de las operaciones de Factoring. Cabe destacar que el Factoring en materia de ley se encuentra muy atrasado a lado de países como Chile, Perú y Colombia donde la herramienta posee su propia legislación (Calderón Iturralde, 2013).

El efímero antecedente histórico, así como los datos estadísticos y empresarial que se puede mencionar acerca del Factoring en el Ecuador, son proporcionadas por entrevistas a personas especializadas en el tema y de fuentes de segundo orden como reportajes y noticias acerca de la herramienta. Las empresas dedicadas a ofrecer servicios de Factoring llegan al Ecuador en el año de 1990, donde empieza su operación con empresas que instauran sucursales y creación de empresas locales. Durante 9 y 10 años que operaron, efectuaron un avance minucioso dentro del mercado financiero, del mismo modo algunas de las empresas de Factoring realizaron fusiones con importantes instituciones bancarias (CORPEI, 2012).

En el año 1999 que el país sufrió la más fuerte crisis financiera donde quebraron diversas entidades bancarias, la inestabilidad política, económica y el cambio de moneda fueron motivos suficientes para que

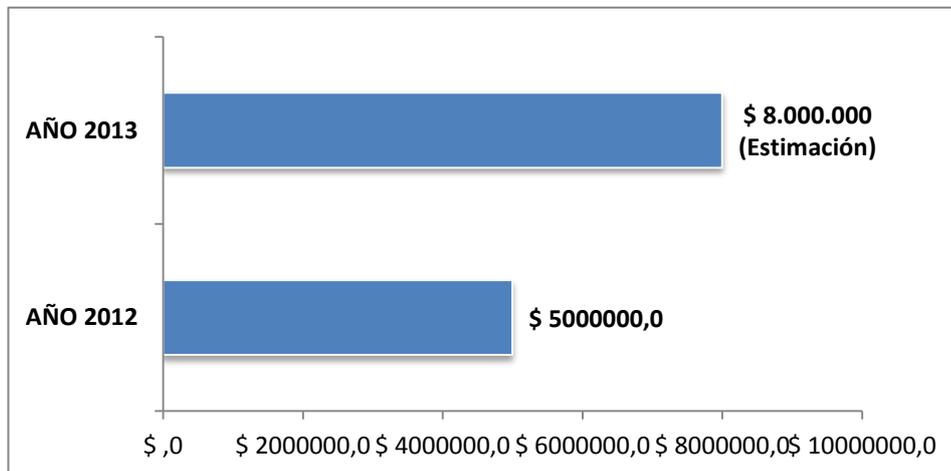
las empresas de Factoring dejen de operar dentro del Ecuador y desaparecieran (Vos & León, 2000).

Posteriormente entre los años 2002 al 2005 cuando poco a poco se había establecido la economía dentro del país, se establecen nuevas alianzas entre empresas factoras y bancos y la aparición de nuevas empresas de Factoring. Al mismo tiempo en la nueva ley de instituciones financieras se considera a las operaciones de Factoring como una actividad de carácter financiera, es decir después de 15 años se reconoce a la factura comercial como un documento negociable que puede ser endosado o transferido a una tercera persona natural o jurídica.

Actualmente en el Ecuador las empresas que ofertan los servicios de Factoring son reguladas por la Superintendencia de Compañías como cualquier tipo de empresa legalmente constituida. En el caso de las instituciones financieras que ofrecen los servicios de Factoring entra la regulación de la Superintendencia de Bancos y seguros pero de forma superficial, sin profundizar en condiciones, tasas y normas.

Según estudios de la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Corpei), en la actualidad las empresas que se dedican al negocio del Factoring contribuyen entre el 1,5% y el 2% (entre USD 800 millones y USD 1600 millones) al PIB del Ecuador. Para ésta importante institución los sectores que más demandan el Factoring es el comercial, camaronero, agrícola y de manufactura sin dejar a un lado otros importantes sectores (Hall, 2011).

Gráfico 32
Volumen de Factoring de la CORPEI
2012 - En millones de dólares



Fuente: (CORPEI, 2012). Elaboración: el autor.

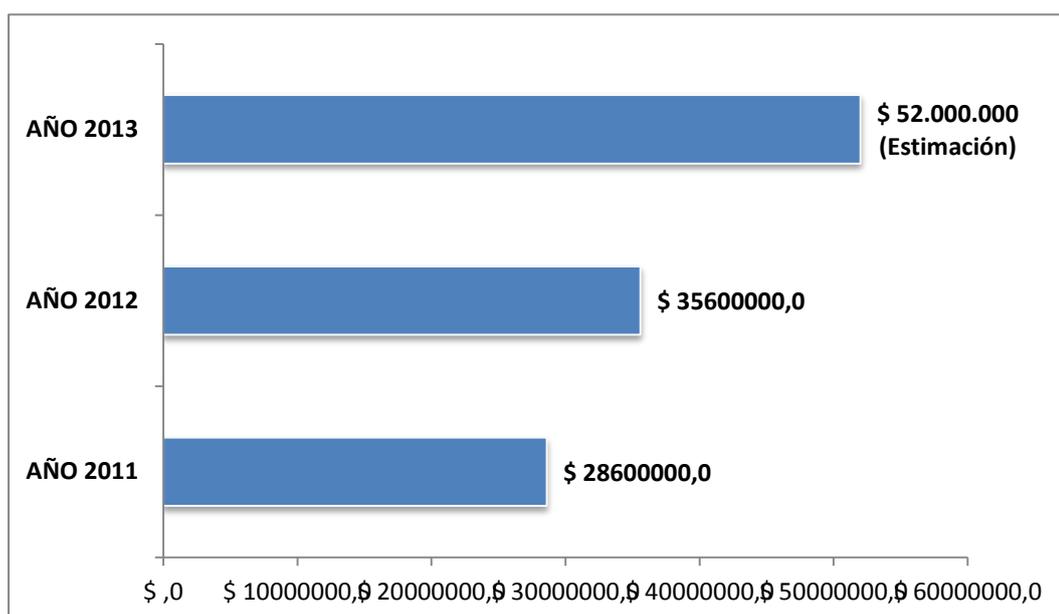
De acuerdo a la CORPEI, esta institución tuvo USD 5 millones en la compra de facturas. En el año 2013 estima realizar USD 8 millones en operaciones de Factoring financiero.

La empresa más importante de Factoring actualmente en el Ecuador es Factor Logros, una empresa de origen chileno con sucursales en varios países en Latinoamérica. Logros llegó al país hace 5 años y se encuentra establecido en Guayaquil, Quito, Cuenca. Además posee una amplia cartera de Pymes que demandan Factoring en un promedio de USD 30 mil y empresas grandes de USD 200 mil a USD 500 mil.

Además el 22 de julio del 2013, la Corpei mediante la International Factors Group (IFG) realizó una importante conferencia internacional de Factoring que contó con la presencia de importantes empresarios de Inglaterra, Estados Unidos, Chile, Perú, Colombia, Francia, entre otras. Conjuntamente 30 especialistas internacionales expertos en Factoring,

donde se analiza la situación del Factoring en el Ecuador e intercambio de ideas y estrategias.

Gráfico 33
Volumen de Factoring de la Empresa Logros
2011 – 2012 En Dólares



Fuente: (LOGROS, 2013). Elaboración: el autor.

Con el gráfico anterior se puede llegar a obtener una estimación del crecimiento de la industria del Factoring dentro del Ecuador. Gracias a Logros Factoring que es la mayor empresa de Factoring del Ecuador. En el año se tuvo un volumen total de Factoring de USD 28,6 millones, por consiguiente en el año 2012 tuvo un buen crecimiento con USD 35,6 millones. Logros Factoring estima que para el año 2013 realice un volumen total de factoraje de USD 52 millones.

4.7.4.2. Instituciones Financieras que Ofertan Factoring

A continuación vamos a considerar una tabla donde podremos apreciar las instituciones financieras de carácter público y privado del país que ofrecen el servicio de Factoring.

De las instituciones financieras que se ilustran en la siguiente tabla el 98% son de carácter privado y apenas el 2% público. De acuerdo a la aceptación y poder del mercado el Banco del Pichincha, Banco del Guayaquil y Produbanco tienen una importante participación en Factoring sobre las demás organizaciones. En el otro grupo se encuentra la CFN, Produbanco y el Banco Bolivariano.

Tabla 20
Instituciones Financieras que Ofertan
Factoring Financiero en Ecuador

<i>INSTITUTUCIÓN FINANCIERA</i>	<i>PÁGINA WEB</i>
BANCO AMAZONAS	http://www.bancoamazonas.com/portal/
BANCO BOLIVARIANO	http://www.bolivariano.fin.ec/
BANCO CAPITAL	http://www.bancocapital.com/index.asp
BANCO DE GUAYAQUIL	http://www.bancoguayaquil.com/
BANCO DE MACHALA	http://www.bancomachala.com/home.aspx
BANCO DEL AUSTRO	http://www.bancodelaustro.com/
BANCO DEL PICHINCHA	http://www.pichincha.com/
BANCO PROMERICA	https://www.promerica.ec/default.aspx
BIESS	http://www.biess.fin.ec/inicio
CORPORACION FINANCIERA NACIONAL	http://www.cfn.fin.ec/
PRODUBANCO	http://www.produbanco.com/GFPNet/

Fuente: (SBS, 2012). Elaboración: El Autor

4.7.4.3. Empresas Privadas que Ofertan Factoring

A continuación por medio de la herramienta de búsqueda en la página web de la Superintendencia de Compañías, se pondrá en consideración la mayoría de empresas que ofertan el servicio de Factoring a las pymes y empresas grandes del Ecuador.

Tabla 21
Empresas que Ofertan
Factoring Financiero en Ecuador

EMPRESA	PAGINA WEB
CORPEI	http://www.corpeicapital.com.ec/
FACTOR LOGROS ECUADOR	http://www.logros.ec/
ACEPTACIONES S.A. ACCEPTANCE	NO POSEE PORTAL WEB
ASESORES COMERCIALES S.A. ANASA	NO POSEE PORTAL WEB
BERMIN S.A.	NO POSEE PORTAL WEB
CARTECOBRO S.A.	NO POSEE PORTAL WEB
COBRANZA EXPRESS ADMINISTRACION INTEGRAL CIA. LTDA.	NO POSEE PORTAL WEB
COBRANZAS & GESTIONES CORPORATIVAS S.A. COGESCOP	NO POSEE PORTAL WEB
COBRANZAS DEL ECUADOR S.A.	NO POSEE PORTAL WEB
COBRANZAS EFICIENTES	NO POSEE PORTAL WEB
CONFINASA	NO POSEE PORTAL WEB
CONSTIFACTORING S.A.	NO POSEE PORTAL WEB
CARPOMEL S.A.	NO POSEE PORTAL WEB
CUSTODIVI S.A.	NO POSEE PORTAL WEB
DERNARCEN S.A.	NO POSEE PORTAL WEB
ECUACOBANZAS S.A.	NO POSEE PORTAL WEB
F.IMM. BRASIL LTDA.	NO POSEE PORTAL WEB
FACTOR S.A.	NO POSEE PORTAL WEB
FASTCOLLECT CIA. LTDA.	NO POSEE PORTAL WEB
GESTOMATIC	http://www.gestomatic.com/
MICROFACTORIZING	NO POSEE PORTAL WEB
ECUADESCUENTO	NO POSEE PORTAL WEB
GRUPO LISOVA	http://www.grupolisova.com/
PROFACTURA	http://www.profactura.com.ec/
INTERNATIONAL FACTOR GROUP	http://ifc.ec/

Fuente: (Superintendencia de Compañías, 2012). Elaboración: El autor.

Cabe tomar en consideración que de las compañías mencionadas en la tabla anterior la empresa Factor Logros es la que más participación tiene en el mercado, seguida de la Corpei y en tercer puesto Gestomatic.

Además en la actualidad la Corpei, gracias a su buena relación con el gobierno se encuentra en conversaciones y negociaciones para la creación de una ley de Factoring, que permita el desarrollo de este producto financiero como en Colombia, Perú y Chile.

5. PROPUESTA DE MEJORAMIENTO DE LA SITUACIÓN

5.1. LA PROPUESTA

La propuesta del trabajo de titulación consiste en realizar un análisis comparativo entre la herramienta financiera del Factoring y el crédito bancario (crédito comercial para pymes). Se pondrá en consideración las ventajas del Factoring financiero para las pymes comerciales de la ciudad de Guayaquil, por medio de una asimilación con crédito comercial de la banca para la adquisición de materia prima y sus derivaciones en el Estado de Resultados.

5.1.1. Crédito Bancario

Como supuesto para la obtención del crédito bancario se toma el monto de USD 25,000 a 2 años plazo con la tasa pymes máxima del mercado del 11,83% anual según datos proporcionados por el Banco Central del Ecuador (2013).

Del crédito bancario se paga mensualmente USD 635 que es de USD 240 del pago de los intereses y USD 395 de aporte al capital. De estas dos cuentas mencionadas anteriormente, el pago de intereses es la única que afecta al Estado de Resultados y el cálculo del impuesto a la renta.

Hay que tomar en consideración que el crédito depende del estado financiero de la pyme, sus características y si el solicitante del crédito es persona natural o jurídica. En esta ocasión será persona

jurídica, es decir la empresa la que realiza la solicitud de crédito en la institución financiera.

5.1.2. Requisitos para Crédito Bancario Pyme

Por lo general los requisitos que solicita una institución financiera en el Ecuador son los siguientes:

- Copia de RUC (Registro Único de Contribuyentes).
- Documento de constitución de la empresa.
- Nombramientos actualizados de los representantes legales.
- Copia de cédula de ciudadanía y certificado de votación de los representantes legales de la empresa.
- Escrituras de aumento de capital y reformas de los estatutos de la compañía (si los hubiera).
- Última nómina de accionistas presentada en la Superintendencia de Compañías.
- Balance interno de los últimos 2 años.
- Balances de los últimos 2 años que fueron presentados a la Superintendencia de Compañías.
- Planillas de aportaciones al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).
- Declaración de impuesto a la renta.
- Certificado de cumplimiento de obligaciones actualizado.

5.1.3. Factoring Financiero

Para la operación de Factoring se toma el financiamiento de USD 25,000. En este caso la empresa comercial posee una factura de USD 25,000 que obtuvo de una empresa grande que le realizará el pago a un plazo de 60 días.

La pyme comercial realiza un contrato de Factoring con la Corpei. A diferencia del préstamo bancario el Factoring no es un préstamo, consiste en obtener liquidez por medio de las cuentas por cobrar, de la misma forma la operación no crea pasivos en la empresa. De acuerdo a las decisiones tomadas por el comité donde se evalúa ciertos parámetros como el riesgo y la empresa deudora. Se establece las siguientes condiciones; 2% en G.A.O. (Gastos Administrativos Operativos), 15% de Interés, anticipo de la factura de 85% y 60 días plazo.

Valor de la Factura: USD 25,000

Comisión G.A.O.: $(25,000 * 2\%) = \text{USD } 500$

Valor del Anticipo: $(25,000 * 85\%) = \text{USD } 21,250$

Desembolso Inicial: $(\text{Anticipo} - \text{GAO}) = 21,250 - 500 = 20,750$

Valor del Interés: $(21,250 * 15\% / 360 * 60) = \text{USD } 531.25$

Saldo: $(25,000 * 15\%) = \text{USD } 3,750$

Desembolso Final: $(\text{Saldo} - \text{Interés}) = 3,750 - 531.25 = 3,218.75$

VALOR QUE RECIBE LA EMPRESA:

$(\text{D. Inicial} + \text{D. Final}) = \text{USD } 23,968.75$

Cabe mencionar que la tasa del Factoring se la coloca de acuerdo a la situación de financiamiento para pymes que presenta el mercado, por ejemplo la tasa de Factoring del Banco Bolivariano es; la tasa del segmento + 1% Flat por Factura, es decir 11,83% (tasa segmento pyme) + 1% es igual al 12,83% la tasa de interés. En el Banco Amazonas es 11,83% + 3% = 14,83%.

Del mismo modo para el porcentaje anticipo la empresa factora toma en consideración el número de facturas, número de compradores, distribución geográfica, el plazo, medio de cobro y el sector al que pertenece la empresa deudora.

5.1.4. Requisitos para Solicitud de Factoring

La empresa va a realizar un contrato de Factoring con la empresa Corpei la cual será con la modalidad de Factoring con Aceptación, es decir que el comprador o deudor acepta la cesión de la factura por lo que deberá realizar los pagos a la Corpei (2012).

A continuación se presenta los requisitos solicitados por la empresa Corpei para realizar Factoring financiero:

Para Personas Jurídicas:

- Copia de RUC.

- Copia de Estatutos de la Compañía y última reforma (en caso de que exista).

- Copia del Nombramiento del Representante Legal vigente.

- Copia de Cédula de ciudadanía y certificado de votación del representante legal.
- Copia nómina de Socios y Accionistas (SIC actualizada).
- Original Certificado de Cumplimiento de Obligaciones (SIC actualizada).
- Copia de planilla de servicios básicos (luz, teléfono o agua).
- Original de Certificado Bancario.
- Original de Certificado Comercial.
- Copia de los Estados de cuentas de ahorros y corrientes, del último semestre.
- Copia del formulario 101 del SRI (Declaración de Impuesto a la Renta de Sociedades) de los últimos 3 años.
- Copia del último estado financiero vigente.
- Copia de las declaraciones del Formulario 104 del SRI (Declaración de Impuesto al Valor Agregado) del último semestre.
- Anexo de Accionistas, Socios, Miembros del Directorio y administradores (información emitida por el SRI, publicada en RO N° 855 de diciembre 20 del 2012).
- Detalle de las Cuentas por Cobrar, detallando: El Deudor, Monto, Fecha de Emisión y Fecha de Pago.
- Dirección de página web de la compañía.

Para Personas Naturales:

- Copia de RUC (en caso de que posea).
- Copia de cédula de ciudadanía y Certificado de Votación.
- Copia de las declaraciones del Formulario 102 (Declaración de Impuesto a la Renta de Personas Naturales Obligadas a llevar Contabilidad) o el Formulario 102A (Declaración de Impuesto a la Renta de Personas Naturales No Obligadas a llevar contabilidad) de los 3 últimos años.
- Anexo de Accionistas, Socios, Miembros del Directorio y Administradores (información emitida por el SRI, publicada en RO N° 855 de diciembre 20 del 2012).
- Copia de los estados de cuentas de ahorros y corrientes del último semestre.
- Original de Certificado Bancario
- Original de Certificad Comercial.
- Copia de planilla de servicios básicos (luz, teléfono o agua).
- Original de Certificado Laboral del último mes.
- Referencia de un titular que no viva con la persona que está solicitando el trámite.

5.1.5. Análisis en el Estado de Resultados

De datos proporcionados por la Superintendencia de Compañías, tomamos a 290 empresas del sector comercial de la ciudad de Guayaquil

que han acentuado sus respectivos balances con NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera) al año 2012.

Se procede a realizar un *estado de resultados promedio* consolidado de las pymes comerciales de Guayaquil y posteriormente un análisis del impacto del financiamiento con la herramienta financiera del Factoring y el crédito bancario dirigido para la pyme.

Tabla 22

Comparación Factoring vs. Crédito Pyme Bancario

<i>Estado de Resultados</i>	<i>Promedio Sector Comercial</i>	<i>Empresa Comercial</i>	<i>Con Factoring</i>	<i>Con Crédito Pyme Bancario</i>
VENTAS	463.825.367	1.599.397,82	1.599.397,82	1.599.397,82
COSTO DE VENTAS	269.018.714	927.650,74	927.650,74	927.650,74
UTILIDAD BRUTA	194.806.653	671.747,08	671.747,08	671.747,08
GASTOS				
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	65.288.832	225.133,90	225.133,90	225.133,90
SERVICIOS BASICOS	6.853.083	23.631,32	23.631,32	23.631,32
GASTOS GENERALES	10.354.176	35.704,06	35.704,06	35.704,06
GASTOS DE REPRESENTACION	8.628.480	29.753,38	29.753,38	29.753,38
SEGUROS	6.327.552	21.819,14	21.819,14	21.819,14
ARRIENDOS DE OFICINA	7.478.016	25.786,26	25.786,26	25.786,26
INTERESES PAGADOS	4.915.456	16.949,85	8.965,85	16.949,85
CARGOS POR Factoring		-	5.430,00	
TOTAL GASTOS	109.845.595	378.777,91	376.223,92	378.777,91
DEPRECIACION	50.049.830	172.585,62	172.585,62	172.585,62
UTILIDAD OPERATIVA	59.795.765	206.192,29	203.638,29	206.192,29
15% PART. TRABS.	8.969.364	30.928,84	30.545,74	30.928,84
IMPUESTO A LA RENTA	12.706.602	43.815,87	40.237,88	43.815,87
UTILIDAD NETA	\$ 38.119.798	\$ 131.447,58	\$ 132.854,67	\$ 131.447,58

Elaboración: El autor

En el presente estado de resultados se observa el promedio total del sector, la empresa que utiliza el contrato de Factoring en comparación con la de crédito bancario pyme. En el cual se puede constatar que con el contrato financiero del Factoring se obtiene una utilidad neta de USD 133.025 y con el crédito bancario pyme una utilidad neta de USD 131.447. Queda como resultado que obtiene una mayor rentabilidad la empresa que utiliza Factoring, el pago de intereses es menor.

Esto demuestra que la pyme posee la alternativa de liquidez al alcance de sus manos. Así como puede diversificar las opciones de liquidez dejando la tradicional alternativa como lo es el crédito por parte de la banca. Cabe destacar que la pyme puede utilizar el Factoring tanto como financiamiento sustituto como complementario, es decir la empresa puede utilizar las dos herramientas de financiamiento haciendo un manejo eficiente de las mismas.

Tabla 23
Comparación Factoring vs. Crédito Bancario Pyme

<i>VARIABLE</i>	<i>FACTORING</i>	<i>CREDITO BANCA PYME</i>
1 GARANTÍAS	NO	SI
2 DEMORA DEL DESEMBOLSO	NO	SI
3 MEJORA DE LOS FLUJOS	SI	NO
4 MEJORA BALANCE DE LA PYME	SI	NO
5 REQUIERE PERMANENCIA OPERATIVA	NO	SI

Elaboración: El autor

1. Garantías: para realizar un contrato de Factoring la empresa no solicita ninguna garantía, solo requiere el documento (factura, cheque) para poner en marcha la operación. Por otro lado el crédito bancario requiere de una garantía que va desde firmas, prendas o una hipoteca.

2. Demora del Desembolso: el tiempo estimado que se realiza el desembolso de efectivo con un contrato de Factoring es de 2 a 3 días laborables, en cambio el desembolso de efectivo con el crédito bancario se lo realiza luego de 15 a 25 días laborables. En este caso si a la pyme le urge liquidez inmediata, la respuesta de la aprobación o rechazo de un contrato de Factoring es más rápida, por lo que le permite optar por otras fuentes de financiamiento.

3. Mejora de los Flujos: con el Factoring mejora el flujo de caja aumentando la liquidez transformando las ventas a crédito en ventas al contado. Además permite realizar una planificación para mejorar el flujo (por fechas exactas de desembolso).

4. Mejora Balance General de la Empresa: por el contrario del crédito bancario, con el Factoring no se crea un pasivo. Aumenta el activo corriente de la empresa, dando mejoras en el índice de liquidez (no produce endeudamiento). Además se reduce a un solo cliente que es el que paga al contado.

5. Requiere Permanencia Operativa: esto quiere decir que le empresa para obtener un préstamo en una institución bancaria requiere de estados financieros de por lo menos 2 años. Por otro lado el Factoring solamente requiere de la factura o cheque. Esto determina el crecimiento de la empresa ya que si no obtiene esa liquidez no puede realizar nuevas inversiones o adquisiciones.

Otras Ventajas del Factoring:

- Suprime el costo administrativo de gestión y cobranza de facturas (ahorro de tiempo y dinero y suprime área de cobranzas).
- Con la liquidez obtenida gracias al Factoring, se puede obtener considerables descuentos (compra al por mayor) por parte de los proveedores comprando la materia prima al contado.
- Con el Factoring se puede reservar las líneas de crédito bancario para proyectos macro a largo plazo.
- Disminuye la dependencia hacia las instituciones bancarias.
- En el momento de obtener liquidez anticipada, genera protección contra la inflación, es decir el dinero no pierde poder adquisitivo.
- Para internacionalizar una pyme el Factoring es de mucha ayuda ya que le proporciona información de empresas y proveedores a nivel internacional, por medio del Factoring internacional.
- Para una empresa mediana y con tiempo operando en el mercado, puede utilizar al Factoring como opción de financiamiento secundario, es decir solamente para la obtención de recursos circulantes.
- Mejora el inventario de la empresa, por medio de la alta rotación.
- Fortalece la imagen institucional de la pyme desde el punto de vista estratégico.

Dentro de la demostración se toma en consideración el ejemplo de una pequeña empresa comercial que obtiene financiamiento en el 2012 con el crédito pyme de la banca y posteriormente utiliza el contrato de Factoring.

Tabla 24

COMPAÑÍA CALTEX CIA. LTDA.			
ESTADO DE RESULTADOS			
AÑO 2012			
<i>(Expresado en USD\$)</i>			
	2012	2013	VARIACIÓN %
VENTAS	\$ 1.016.023,31	\$ 1.118.023,31	9,12%
(-) COSTO DE VENTAS	\$ 429.679,12	\$ 725.590,51	40,78%
UTILIDAD BRUTA VENTA	\$ 586.344,19	\$ 392.432,80	-49,41%
(-)GASTOS OPERATIVOS	\$ 106.559,28	\$ 122.815,65	13,24%
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	\$ 59.640,00	\$ 59.640,00	0,00%
APORTE PATRONAL	\$ 12.626,28	\$ 12.626,28	0,00%
DECIMO CUARTO SUELDO	\$ 5.088,00	\$ 5.088,00	0,00%
DECIMO TERCER SUELDO	\$ 8.660,00	\$ 8.660,00	0,00%
VACACIONES	\$ 4.330,00	\$ 4.330,00	0,00%
PUBLICIDAD	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	0,00%
SUMINISTROS	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	0,00%
SERVICIOS BASICOS	\$ 6.600,00	\$ 6.600,00	0,00%
FLETE	\$ -	\$ 16.256,37	100,00%
DEPRECIACION	\$ 4.815,00	\$ 4.815,00	0,00%
UTILIDAD OPERATIVA (UaII)	\$ 479.784,91	\$ 269.617,15	-77,95%
(-)GASTOS FINANCIEROS	\$ 12.343,30	\$ 10.102,20	-22,18%
INTERESES	\$ 12.343,30	\$ 10.102,20	-22,18%
UT. ANTES DE PART.TRAB. E IMPTOS	\$ 467.441,61	\$ 259.514,95	-80,12%
(-)15% PARTICIPACION TRABAJADORES	\$ 70.116,24	\$ 38.927,24	-80,12%
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS	\$ 397.325,37	\$ 220.587,71	-80,12%
(-)22% IMPUESTO RENTA	\$ 87.411,58	\$ 48.529,30	-80,12%
UTILIDAD ANTES DE RESERVA LEGAL	\$ 309.913,79	\$ 172.058,41	-80,12%
(-)10% RESERVA LEGAL	\$ 39.732,54	\$ 22.058,77	-80,12%
UTILIDAD NETA	\$ 270.181,25	\$ 149.999,64	-80,12%

Elaboración: El autor

Tabla 25

LIQUIDEZ CON CRÉDITO BANCARIO	2,55%
LIQUIDEZ CON FACTORING	4,47%

Elaboración: El autor

Tabla 26

ENDEUDAMIENTO CON CRÉDITO BANCARIO			
Pasivo Total	= \$		= 0,43
		275.721	
Activo Total	\$		
		635.835	

ENDEUDAMIENTO CON FACTORING			
Pasivo Total	= \$	188.394	= 0,26
Activo Total	\$	720.566	

Elaboración: El autor

Análisis:

La empresa posee 5 años en el mercado de la ciudad de Guayaquil, se dedica a la comercialización de prendas de vestir para damas y caballeros. Durante el año 2013 la empresa utilizó la herramienta financiera del Factoring para obtener liquidez y resultado de esto logró la adquisición de nueva mercadería, cancelación de algunas obligaciones y sobre todo la generación de desarrollo y expansión de ésta pyme.

La pequeña empresa gracias a la liquidez proporcionada por el Factoring tiene unos estados financieros saludables, la cual le permite hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. La empresa de Factoring no sólo les ofrece el servicio de financiamiento, sino el estudio de los compradores de la empresa, con la capacidad de pago de cada una de éstas, permanentes estudios de mercado, gestión de cobranza a los deudores de las facturas y asesoría contable.

Queda en constancia que una empresa debe utilizar la herramienta responsable y eficientemente, es decir para adquisición de materia prima e inversiones que convierten en el futuro en ganancia permanente para la pyme.

5.2. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.2.1. CONCLUSIONES

- Sin considerar la reinversión de fondos propios, el 87% de las pymes del sector comercial de la ciudad de Guayaquil obtiene financiamiento por medio de los créditos bancarios, en segundo lugar continúa el financiamiento por medio de los proveedores (9%) y el 4% que resta obtiene financiamiento por medio de otras alternativas.
- El contrato de Factoring, del mismo modo que el crédito comercial para la pyme de la banca representa una fuente de financiamiento eficaz para la organización. Sin embargo se toma en consideración que el trámite de Factoring es más accesible, no se requiere de garantías, el desembolso de efectivo es rápido y sobre todo no se requiere ser una empresa con varios años en el mercado para acceder a la herramienta financiera.
- El contrato de Factoring no posee una normativa legal dentro del Ecuador, lo que no permite su buen desenvolvimiento dentro del mercado. Esto genera desconfianza y recelo hacia la herramienta por parte de las pequeñas y medianas empresas.

5.2.2. RECOMENDACIONES

- El 67% de las pymes comerciales de la ciudad de Guayaquil no conocen el Factoring y el 73% afirmó que accedería a obtener recursos mediante la herramienta financiera.
- Promover el Factoring como herramienta de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas comerciales.
- Realizar lobbying ante la Asamblea Nacional del Ecuador para la implementación de una Ley de Factoring, tal es el caso de la ley de Factoring en Colombia, Chile y Perú. Asimismo transferir la regulación del Factoring de la Superintendencia de Compañías a la Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS), para que la herramienta posea mayor control y su uso sea reglamentado.

6. BIBLIOGRAFÍA

- Aladro Vargas , S. I., Ceroni Valenzuela, C. A., & Montero Booth, E. M. (Diciembre de 2011). Problemas de Financiamiento en las MIPyMEs; Análisis de Caso Práctico. Santiago, Chile: Universidad de Chile.
- Albarracin, V. (2006). Propuesta de Alternativas de Reducción de Costos para reacondicionar productos farmacéuticos en la empresa farma 1. *Programa de maestría en Dirección de Empresas*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar Sede Ecuador.
- Alvear Icaza, J. (2006). *Manual elemental de derecho mercantil ecuatoriano*. Guayaquil: Ed. Edino.
- Amit, R., Zott, C., & Massa, L. (2010). The Business Model: Theoretical roots, recent developments and future research. *IESE Business School-University of Navarra*, 22, 43.
- ANFAC. (2012). Obtenido de <http://www.anfac.com.br/v3/factoring-estadistica.jsp#factoring>
- Araque, W. (2012). *Las PYME y su situación actual*. Universidad Andina Simon Bolívar, Observatorio Pyme, Quito.
- Bakker, M., Klapper, L., & Udell, G. (2004). Financing Small and Medium - size Enterprises with Factoring: Global Growth in Factorin and Its Potential in Eastern Europe. The World Bank.
- Bakker, M.-R., & Gross, A. (2004). *Development of Non-Bank Financial Institutions and Capital Markets in European Union Accession Countries*. Washington D.C.: The World Bank.
- Banco Central del Ecuador. (2012). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de www.bce.fin.ec
- Baresa, S., Bogdan, S., & Ivanovic, Z. (2012). Factoring Perspective: Croatia vs European Union. *UTMS Journal of Economics*, 143.
- Bazzani, C., & Cruz, E. (2008). Análisis de Riesgo en Proyectos de Inversión. Colombia: Universidad Tecnológica de Pereira.
- BCE. (2012). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de www.bce.fin.ec
- BCE. (2013). Evolución del Crédito y Tasas de Interés Efectivas Referenciales.
- Besley, S., & Brigham, E. (2008). Fundamentos de Administración Financiera. En F. E. Scott Besley, *Fundamentos de Administración Financiera* (pág. 834). Estados Unidos: Cengage Learning.
- Borjas, C. (2007). Estratégico, Responsabilidad Social Empresarial y Desempeño Financiero: Un Enfoque. *REVISTA DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ECONOMÍA*.
- Calderón Iturralde, J. (5 de Noviembre de 2013). El Factoring en el Ecuador. (A. F. Calderón Muñoz, Entrevistador)
- Callender, J. (2012). *Factoring Case Studies*. Estados Unidos: Dash Point Publishing.
- Callender, J. (2012). *Factoring Wisdom: Short Sayings and Straight Talk for New and Small Factors: a Preview to Buying Receivables*. Estados Unidos: Dash Point Publishing.

- Casadesus-Masanell, Ramon, & Ricart, J. E. (2007). Competing through Business Models (A). *Harvard Business School Module Note*, 708-046.
- Condo, L. (2011). *Diario El expres*o.
- Congreso Nacional. (2001). *Ley General de Instituciones Financieras*.
- CORPEI. (2012). *Corporación para la Exportación e Inversión*. Obtenido de <http://www.corpei.org/>
- Cortés , M., Escobar, V., & Rojas, Y. (2007). Factoring como Herramienta De Apoyo a las Mipymes de la Región de Coquimbo. Coquimbo, Chile: Universidad Católica del Norte.
- Cox, A., & MacKenzie, J. (2010). *International factoring*. Michigan: Euromoney.
- Demirguc-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2001). *Firms as Financial Intermediaries: Evidence from Trade Credit Data*. Washington: The World Bank.
- Denčić-Mihajlov, K., & Milenković-Kerkovi, T. (December de 2011). Factoring as a financial alternative: evidence from Serbia. Serbia: University of Niš.
- DÍAZ VARGAS, M., & CIFUENTES ZARTA, M. (2011). HERRAMIENTA GUÍA PARA TOMA DE DECISIONES Y CÁLCULO DE FACTORING. COLOMBIA: UNIVERSIDAD EAN.
- Echaiz Moreno, D. (2011). La Factura Negociable: a Propósito d su Reciente Creación en el Perú. 3.
- Ehrhardt, M., & Brigham, E. (2007). *Finanzas Corporativas*. Estados Unidos: Cengage Learning Editores.
- Ekos. (s.f.). *Ekos negocios*. Recuperado el 2013, de 2012: <http://www.ekosnegocios.com/empresas/RankingEcuador.aspx#>
- Ekos, U. d. (Nobiembre de 2012). Pymes: Contribución clave en la economía. *Revista Ekos*, 84.
- ESFINSA. (2008). *Estudio de financiamiento de salud en el Ecuador": Segmento, gastos de los hogares en salud*. Quito: CEPAR, Proyecto Analisis y Promoción de Políticas de Salud.
- Factors Chain International. (2013). *Factoring - Exploring New Horizons - Annual Review 2013*. Amsterdam: FCI.
- Ferretti, R., & Vezzani, P. (1992). Cost efficiency and profitability in leasing and factoring : The Italian Case . Bangor: Institute of European Finance.
- Flores Morales, C., Trujillo Arévalo, J., & Márquez Argueta, S. (Septiembre de 2011). Factoraje como Herramienta de Financiamiento a Corto Plazo para una pyme del Sector Industrial. El Salvador: Universidad de El Salvador.
- Gallegos Quinteros, A., Yduardo Meza, C., & Andrade Torres, R. (2009). Factoring: una alternativa de financiamiento no tradicional y sus efectos en el sector comercial de línea blanca en la ciudad de Guayaquil. Guayaquil, Ecuador: Escuela Superior Politécnica del Litoral.
- Gómez Díaz, O. (2009). Factoraje financiero vs préstamo bancario. 23A.
- Hall, R. (Noviembre de 2011). <http://www.eltiempo.com.ec>. Obtenido de <http://www.eltiempo.com.ec/noticias-cuenca/84051-ca-mara-de-comercio-ofrece-el-servicio-de-a-factoringa/>
- Hawkins, D. (1993). *The Business of Factoring: A Manager's Guide to Factoring and Invoice Discounting*. London: McGraw- Hill.
- Hernández Hernández, R., & D'alolio Jiménez, C. (2011). Contrato Factoring. *Revista Judicial*, 11.

- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista, L. (2001). *Metodología de la Investigación*.
- IFC. (2012). *Factor Chain International*.
- INEC. (2010). *Censo Nacional Económico*. Quito: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.
- INEC. (2010). *INEC-Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Recuperado el 07 de 2013, de www.inec.gob.ec
- Jones, O. (2009). Factoring. *Harvard Business Review*.
- Klapper, L. (Mayo de 2005). The Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises. The World Bank.
- Lecuona Valenzuela, R. (2009). El financiamiento a las Pymes en México: La experiencia reciente. *Economía UNAM*, 72.
- LOGROS. (2013). *LOGROS Factoring*. Obtenido de <http://www.logros.ec/>
- López Gallegos, A. C. (2007). El Factoraje Financiero como opción de liquidez inmediata para empresas prestadoras de servicios a PEMEX Exploración y Producción. Puebla, México: Universidad de las Américas Puebla.
- Los Santos, I. (2006). *Logística y marketing para la distribución comercial*. México: ESIC Editorial.
- Marré Velasco, A. (1995). *El contrato de factoring*. Santiago: Editorial Jurídica de Chile.
- Maubert Roura, I. (2008). Factoraje. *Entrepreneur*, 64.
- Ministerio de Industrias y Productividad. (2012). *ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO A TRAVÉS DEL MERCADO DE VALORES*. Quito.
- Montaño Hernández, A. (Diciembre de 2009). El Factoraje Financiero en la Actualidad. Morelia, México: Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.
- Moyer, C., McGuigan, J., & Kretlow, W. (2005). *Administración financiera contemporánea*. Estados Unidos: Thomson.
- Munteanu, I., & Popovici, N. (2008). *The Development of Factoring Services in Romania. Analyses, Evolutions, Position in Europe*. Oradea: University of Oradea.
- Orti Vallejo, A. (2010). *Cesión de créditos futuros y Factoring*. Barcelona: Universidad de Granada.
- Palomo Zurdo, R., & Mateu Grodon, J. (2007). Productos financieros y operaciones de inversión. *Revista Galega de Economía*, 2.
- Pico Acosta, L. Z. (2012). Modelación Probabilística para Análisis y Gestión de Riesgos de un Proyecto de Servicios Financieros. *Programa de Maestría en Finanzas y Gestión de Riesgos*. Ecuador: Universidad Andina Simón Bolívar.
- Răvaş, O., & Adrian, D. (2011). *Factoring Agreement - Financing Method For The Companies In Lack Of Cash-flow*. University of Petrosani.
- Real Academia Española. (s.f.). *Diccionario de la lengua española* (22 ed.). Madrid, España.
- Revista Líderes. (2013). La pequeña y mediana empresa se apalancan en el factoring. *Revista Líderes*, 1.
- Rivera Godoy, J., & Ruiz Acero, D. (2006). Análisis del desempeño financiero de empresas innovadoras del Sector Alimentos y Bebidas en Colombia. *Pensamiento y gestión*.

- Ruiz Borja, C. (2013). EL CONTRATO DE FACTORING EN EL ECUADOR COMO MEDIO DE OBTENCION DE LIQUIDEZ PARA LAS PYMES: MEDIANTE EL SERVICIO DE FINANCIAMIENTO. Quito, Ecuador: UDLA.
- Ruiz Rocha, G. (12 de Septiembre de 2009). *CNN Expansión*. Obtenido de <http://www.cnnexpansion.com/opinion/2009/09/09/factoraje-financiero-opcion-para-pymes>
- Ruozi, R., & Bruno, R. (1985). *Manuale del Factoring*. Italia: Giuffrè.
- Santandreu, M., Santandreu, E., & Santandreu, P. (1998). *Confirming, Factoring y Renting*. Alemania: Gestión 2000.
- SBS. (2008). LEY DE CREACION DE LA RED DE SEGURIDAD FINANCIERA. Quito: Registro Oficial Suplemento 498.
- SBS. (2012). *Supeintendencia de Bancos y Seguros*. Obtenido de <http://www.sbs.gob.ec/>
- Sen Gupta, A., & Kuvalekar, S. (1992). *Factoring services*. Michigan: Skylark Publications.
- Servicio de Rentas Internas. (2010). *Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención*.
- Slotnisky, A. (2006). *Factoring de La A A La Z*. España: Valletta.
- Spasić, I., Bejatović, M., & Dukić-Mijatović, M. (2012). *Factoring - Instrument Of Financing In Business Practice – Some Important Legal Aspects*. Ekonomska istraživanja.
- SRI. (30 de Julio de 2010). Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención. *Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención*. Quito, Ecuador: Registro Oficial N° 247.
- Stallings, B., & Studart, R. (2006). *Financiamiento para el desarrollo: América Latina desde una perspectiva comparada*. United States: United Nations Publications.
- Stanciu, L. (2012). Approaches on the Cost of Exogenous Financing to Companies in Leasing and Factoring. *Academiei Fortelor Terestre*, 176.
- Superintendencia de Compañías. (2012). *Superintendencia de Compañías*. Obtenido de <http://www.supercias.gob.ec/portal/>
- Superintendencia de Compañías. (2013). *Superintendencia de Compañías del Ecuador*. Obtenido de www.supercias.gob.ec/
- Trujillo Morales, C. (Marzo de 2010). El Factoraje Financiero como opción de Financiamiento a Pymes. Xalapa de Enríquez, Veracruz, México: Universidad Veracruzana.
- Universidad Andina Simón Bolívar. (2010). *Encuesta a las pymes en el Ecuador*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar.
- Valdez Murillo, A. (Diciembre de 2006). Establecimiento del uso del factoraje como un mecanismo para obtener capital de trabajo a tasa cero para las medianas y grandes empresas en México sin frenar la liquidez a sus proveedores. Aguascalientes, México: Universidad Autónoma de Aguascalientes.
- Van Horne, J., & Wachowicz, J. (2002). *Fundamentos de administración financiera*. Estados Unidos: Pearson Educación.
- Vos, R., & León, M. (2000). *Ecuador 1999: crisis económica y protección social*. Quito: Editorial Abya Yala.

Zambrano, R. (Octubre de 2012). *http://www.industrias.gob.ec*. Obtenido de *http://www.industrias.gob.ec/ministerio-de-industrias-destaca-actividad-de-las-pymes-en-la-economia-ecuatoriana/*

7. ANEXOS

7.2. Anexo 1 – Modelo de Entrevista – Encuesta.

Encuesta – Entrevista a pymes de sector comercial de Guayaquil

1. Sector	Norte ₁		Centro ₂	
	Sur ₃			
2. ¿Qué tipo de Comercio desarrolla su empresa?	Comercio por Mayor ₁		Comercio por Menor ₂	
3. ¿Cuánto tiempo lleva desarrollando la actividad del Comercio?				
4. ¿Cómo se encuentra constituida su empresa?	Persona Natural ₁		Persona Juridica ₂	
	Otro ₃			
5. ¿Cuántos empleados o subordinados son favorecidos con los ingresos provenientes de su actividad comercial?				
6. Sin considerar la reinversión de fondos propios ¿Qué tipo de financiamiento utiliza en su empresa?	Crédito Bancario ₁		Préstamo de Proveedores ₂	
	Otro ₃			
7. ¿Qué entidad le ofrece habitualmente alternativas para financiarse?	Instituciones Financieras Privadas ₁		Instituciones Financieras Públicas ₂	
	Proveedores ₃		Otros ₄	
8. ¿Cuál es la finalidad del financiamiento que percibe su empresa?	Capital de Trabajo ₁		Compra de Activos ₂	
	Pago de Salarios ₃		Otros ₄	
9. ¿Qué obstáculo encuentra normalmente cuando requiere financiamiento para su empresa?	Cobertura de Garantías ₁		Tiempo que se requiere para la obtención del financiamiento ₂	
	Altas tasas de interes ₃		Desconocimiento de alternativas ₄	
10. ¿Conoce la herramienta del Factoring o Factoraje?	Si ₁		No ₂	
11. ¿Conoce las ventajas del Factoring?	Si ₁		No ₂	
12. Si le proponen una opción de financiamiento por medio de la cesión de cuentas por cobrar (facturas) para obtener liquidez inmediata, ¿accedería?	Si ₁		No ₂	

7.3. Anexo 2 – Tabla de Amortización Crédito Bancario Pyme

TABLA DE AMORTIZACIÓN			
Mes	Intereses a Pagar	Abono al Capital	Saldo Obligación
1	\$ 625,00	\$ 183,83	\$ 24.816,17
2	\$ 620,40	\$ 188,43	\$ 24.627,73
3	\$ 615,69	\$ 193,14	\$ 24.434,59
4	\$ 610,86	\$ 197,97	\$ 24.236,62
5	\$ 605,92	\$ 202,92	\$ 24.033,70
6	\$ 600,84	\$ 207,99	\$ 23.825,71
7	\$ 595,64	\$ 213,19	\$ 23.612,52
8	\$ 590,31	\$ 218,52	\$ 23.394,00
9	\$ 584,85	\$ 223,98	\$ 23.170,01
10	\$ 579,25	\$ 229,58	\$ 22.940,43
11	\$ 573,51	\$ 235,32	\$ 22.705,10
12	\$ 567,63	\$ 241,21	\$ 22.463,90
13	\$ 561,60	\$ 247,24	\$ 22.216,66
14	\$ 555,42	\$ 253,42	\$ 21.963,24
15	\$ 549,08	\$ 259,75	\$ 21.703,49
16	\$ 542,59	\$ 266,25	\$ 21.437,24
17	\$ 535,93	\$ 272,90	\$ 21.164,33
18	\$ 529,11	\$ 279,73	\$ 20.884,61
19	\$ 522,12	\$ 286,72	\$ 20.597,89
20	\$ 514,95	\$ 293,89	\$ 20.304,00
21	\$ 507,60	\$ 301,23	\$ 20.002,77
22	\$ 500,07	\$ 308,77	\$ 19.694,00
23	\$ 492,35	\$ 316,48	\$ 19.377,51
24	\$ 484,44	\$ 324,40	\$ 19.053,12
25	\$ 476,33	\$ 332,51	\$ 18.720,61
26	\$ 468,02	\$ 340,82	\$ 18.379,79
27	\$ 459,49	\$ 349,34	\$ 18.030,45
28	\$ 450,76	\$ 358,07	\$ 17.672,38
29	\$ 441,81	\$ 367,03	\$ 17.305,35
30	\$ 432,63	\$ 376,20	\$ 16.929,15
31	\$ 423,23	\$ 385,61	\$ 16.543,54
32	\$ 413,59	\$ 395,25	\$ 16.148,30
33	\$ 403,71	\$ 405,13	\$ 15.743,17
34	\$ 393,58	\$ 415,26	\$ 15.327,92
35	\$ 383,20	\$ 425,64	\$ 14.902,28
36	\$ 372,56	\$ 436,28	\$ 14.466,00

37	\$ 361,65	\$ 447,18	\$ 14.018,82
38	\$ 350,47	\$ 458,36	\$ 13.560,45
39	\$ 339,01	\$ 469,82	\$ 13.090,63
40	\$ 327,27	\$ 481,57	\$ 12.609,06
41	\$ 315,23	\$ 493,61	\$ 12.115,45
42	\$ 302,89	\$ 505,95	\$ 11.609,50
43	\$ 290,24	\$ 518,60	\$ 11.090,90
44	\$ 277,27	\$ 531,56	\$ 10.559,34
45	\$ 263,98	\$ 544,85	\$ 10.014,49
46	\$ 250,36	\$ 558,47	\$ 9.456,02
47	\$ 236,40	\$ 572,43	\$ 8.883,58
48	\$ 222,09	\$ 586,75	\$ 8.296,84
49	\$ 207,42	\$ 601,41	\$ 7.695,42
50	\$ 192,36	\$ 616,45	\$ 7.078,97
51	\$ 176,97	\$ 631,86	\$ 6.447,11
52	\$ 161,18	\$ 647,66	\$ 5.799,46
53	\$ 144,99	\$ 663,85	\$ 5.135,61
54	\$ 128,39	\$ 680,44	\$ 4.455,16
55	\$ 111,38	\$ 697,46	\$ 3.757,71
56	\$ 93,94	\$ 714,89	\$ 3.042,82
57	\$ 76,07	\$ 732,76	\$ 2.310,05
58	\$ 57,75	\$ 751,08	\$ 1.558,97
59	\$ 38,97	\$ 769,86	\$ 789,11
60	\$ 19,73	\$ 789,11	\$ 0,00

7.4. Anexo 3 – pasos para realizar Factoring con la CORPEI

7.4.1. Con Aceptación:



7.4.2. Sin Aceptación:



Paso a paso – Con cuenta conjunta

- 1 • Cliente presenta formularios y documentos financieros y legales a CC
- 2 • Analizamos comercial y financieramente al cliente y los deudores
- 3 • Calificamos y aprobamos operaciones de Factoring
- 4 • Firmamos contrato de Factoring y Anexo, pagarés y cheques
- 5 • Aperturamos cuenta "conjunta" en el Banco Bolivariano
- 6 • Anticipamos un monto de la factura
- 7 • Cobramos el 100% de factura en la cuenta "conjunta"
- 8 • Transferimos saldo al cliente
- 9 • Cliente satisfecho

7.5. Anexo 4. Formulario de Solicitud de Factoring de la CORPEI

CORPEI		FORMULARIO SOLICITUD DE FACTORING		Código: FOR-UNF-009 Fecha: Agosto, 2011 Pág.: 1/1	
Información de la Compañía					
Ruc No.	Nombre de la Compañía		Página Web		
Teléfonos	Fax	Email	Provincia		
Dirección		Ciudad			
Actividad de la empresa		Fecha de Constitución		No. de años de antigüedad	
Lugar de Constitución					
Nombre de funcionario de Contacto		Cargos			
Teléfono - Extensión		Email			
Compañías Afiliadas					
Estructura Accionaria					
Capital Social US\$	Nombre Accionistas (*)		Capital Pagado USD	Nacionalidad	Cédula o RUC
					Part. %
* En caso de ser una empresa la accionista, favor proporcionar el detalle de los Propietarios Personas Naturales finales.					
Principales Directivos					
Nombres		Cédula	Nacionalidad	Función / Cargo	Tiempo
Administración					
Nombres		Cédula	Nacionalidad	Cargo	Tiempo
Talento Humano (Número de Empleados de la Compañía)					
Directivos	Administrativos	Ventas	Técnicos	Obreros	Personal Total
Información de Proveedores					
No. de Proveedores Nacionales	No. de Proveedores Internacionales				
Porcentaje en compras locales	Porcentaje en compras Internacionales				
Principales Proveedores					
Nombres		País-Ciudad	% Compras	Plazo de pago (ds)	Términos de Crédito
					Teléfono / Email
					Contacto
Información de Productos/Servicios					
Nombre/Línea de Productos/Servicio			% de ventas totales sobre el 100%		

Información de Ventas y sus condiciones											
Información de Ventas hace dos años atrás											
Volumen de Ventas Anuales en USD											
% de Ventas Nacionales					% de Ventas Exterio						
Volumen de Ventas Mensuales en USD											
% de Ventas Nacionales					% de Ventas Exterio						
Información de Ventas hace un año atrás											
Volumen de Ventas Anuales en USD											
% de Ventas Nacionales					% de Ventas Exterio						
Volumen de Ventas Mensuales en USD											
% de Ventas Nacionales					% de Ventas Exterio						
Información de Ventas Año actual											
Volumen de Ventas Anuales en USD											
% de Ventas Nacionales					% de Ventas Exterio						
Volumen de Ventas Mensuales en USD											
% de Ventas Nacionales					% de Ventas Exterio						
Existen ciclos de ventas en su negocio											
SI		NO		Meses con mayores Venta							
Valor Promedio de Factura US\$					Porcentaje Promedio de Devoluciones sobre la facturac						
Tipos de Documentos que utiliza		Facturas		Letras		Pagarés		Otros		Identifíquelos	
Política de la Empresa con cuentas no pagadas en más de 60 días											
Cuentas incobrables en los dos últimos años					Número de cuenta		Monto US				
COMPRADORES											
No. de compradores		Localidad de Compradores 100%			Doméstic		Importadores		Exportadores		
* Acompañar el Listado de Compradores											
¿Está su empresa actualmente utilizando servicios de factoring?											
SI		NO		¿Con qué compañía?							
¿Existe alguna garantía o gravámen asociado con las cuentas por cobrar de su empres											
SI		NO		Explique							
¿Tiene la empresa procesos legales actualmente?											
SI		NO		Explique							

Referencias Comerciales									
Nombre					Nombre				
Dirección					Dirección				
Ciudad					Ciudad				
Teléfono			Fax		Teléfono			Fax	
Contacto					Contacto				
Nombre					Nombre				
Dirección					Dirección				
Ciudad					Ciudad				
Teléfono			Fax		Teléfono			Fax	
Contacto					Contacto				

Referencias Bancarias									
Banco					Banco				
Ciudad - País					Ciudad - País				
No. Cuenta			Tipo de Cuent		No. Cuenta			Tipo de Cuenta	
Teléfono			Fax		Teléfono			Fax	
Contacto					Contacto				
Banco					Banco				
Ciudad - País					Ciudad - País				
No. Cuenta			Tipo de Cuent		No. Cuenta			Tipo de Cuenta	
Teléfono			Fax		Teléfono			Fax	
Contacto					Contacto				

Certifico, bajo la gravedad del juramento, que esta información está completa y precisa. También autorizo expresamente al Fideicomiso Corpei Capital, para que obtenga referencias de cualquier fuente de información, incluida la Central de Riesgos, además de la información personal de los accionistas y representante legal sobre el comportamiento crediticio, manejo de cuentas corrientes, ahorros, tarjetas de crédito, inversiones y en general sobre el cumplimiento de nuestras obligaciones y demás activos, pasivos y datos corporativos y personales. De igual manera, el Fideicomiso Corpei Capital queda expresamente autorizado para que pueda utilizar, transferir o entregar dicha información a las autoridades competentes, organismos de control, burós de información crediticia, instituciones o personas jurídicas nacionales o internacionales legal o reglamentariamente facultadas, así como pueda hacer público nuestro comportamiento crediticio.

Se suscribe la solicitud, en la ciudad de _____ a los _____ del mes de _____ del _____

FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL

Nombre de la Compañía:
 No. De Ruc:
 Nombre:
 Cargo:
 Cédula:



FORMULARIO
LISTADO DE COMPRADORES

Código: FOR-UNF-011
Fecha: Agosto, 2011
Pág. : 1/1

LISTADO DE COMPRADORES

Nombre de la Empresa				Fecha:									
Ruc													
No.	Nombre del Deudor	No. De Ruc	Ciudad/País	Dirección	Teléfonos, fax, email	Años de Relaciones Comerciales	Promedio de Ventas Mensuales USD	Promedio de Monto de C/Factura	Plazo de Venta	Plazo Real de Cobro	Bancos	No. De Cuentas	
1													
2													
3													
4													
5													
6													
7													

7.6. Anexo 5. Formulario de Reportes de Documentos a Factorizar – CORPEI

REPORTE DE DOCUMENTOS A FACTORIZAR						
Nombre de la Empresa						Fecha:
Ruc						
No.	Nombre del Comprador	No. De Ruc	Número de Factura	Monto de Factura	Fecha de Emisión	Fecha de Vcto.
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21						
22						
23						
24						
25						
26						
27						
28						
29						

7.7. Anexo 6. Talleres y Conferencias de Factoring en Ecuador (Corpei, Cámara Ecuatoriana Americana de Comercio de Guayaquil, Instituto de Promoción e Inversiones y Exportaciones y Cámara de Comercio de Guayaquil)



Taller

FACTORIZING EN EL ECUADOR

TEMAS

- ¿Qué es factoring?
- ¿A quién está dirigido?
- ¿Cómo funciona?
- Esquemas utilizados en Ecuador
- Beneficios del factoring
- Ejemplo numérico.

OBJETIVO

Darle al empresario una alternativa financiera no convencional para obtener liquidez a través de sus propios activos improductivos.

Fecha: Miércoles 16 de mayo de 2012
Lugar: Guayaquil, Auditorio CAPIG
Hora: 18:00 - 19:00
Av. de las Américas 128 - calle 10

Mayor Información:

Av. de las Américas 406 Centro de Convenciones Simón Bolívar Planta baja, oficina 1 Guayaquil - Ecuador

PBX: (593) 4 2287-123
www.corpeicapital.com.ec
info-corpeicapital@corpei.org.ec



Para confirmación de asistencia:

DAVID CHALÉN
Cámara de la Pequeña Industria del Guayas
Telf: (593) 4 2281-524 Ext. 113 dchalen@capig.org.ec





AmCham Guayaquil
Invita a la Charla:

“Beneficios y Aplicaciones del Factoring Internacional para Ecuador”

Fecha:
Jueves 07 de Marzo del 2013
Hora:
08:15 (Registro)
08:30 a 10:00 (Charla)
Lugar:
Sede AmCham Guayaquil
(Edificio Centrum, Piso 6, Ofi. 5)

Adhesión:
Socios - Cortesía

Expositores:

Fernando A. Melo

- Senior Vicepresident, Director Regional Latino América, el Caribe, Canadá, España y Portugal de Wells Fargo Trade Capital

Ma. Isabel Carrillo

- Gerente Nacional de Banca Empresarial del Banco de Guayaquil

Con el apoyo de:



www.bancoguayaquil.com



Objetivo:

Conocer los beneficios y aplicaciones que ofrece el factoring internacional para las empresas ecuatorianas.

Contenido:

- Ventajas y Objetivos del Factoring Internacional
- Desarrollo del Factoring en otros países de la región.
- Ventajas frente a otros instrumentos como la carta de crédito.
- Diferencia entre un seguro de crédito y factoraje
- Esquema del Factoring Internacional con Wells Fargo y Banco de Guayaquil
- Mecanismos de acceso a este servicio y costos.

Dirigido a:

Exportadores que quieren obtener financiamiento con mitigación de riesgo.

Inscripciones:

Departamento de Servicio al Socio:
Martín Quimis / Estephania Sánchez
PBX: 263-4270 ext. 107-112
email: camara@amchamecuador.org
comercial@amchamecuador.org

En caso de haberse inscrito y no poder asistir favor anular su reservación con 48 horas de anticipación o se facturará su asistencia

TALLER

ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA EXPORTADORES: FACTORING

PRO ECUADOR Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones lo invita a participar del taller "Alternativa de Financiamiento para Exportadores: Factoring."

Dirigido:

Exportadores o potenciales exportadores que se encuentren buscando financiamiento.

Lugar:

Guayaquil, Sala de Capacitaciones de PRO ECUADOR, Av. Fco. de Orellana, Edif. World Trade Center, Torre A, Piso 13

Fecha:

Viernes 1 de noviembre de 2013

Hora:

10h00 a 12h00

PROGRAMA

- a.) Concepto de factoring
- b.) ¿Por qué usar el factoring?
- c.) ¿Cómo se realiza una operación de factoring?
- d.) ¿Qué tipo de empresas pueden utilizar factoring?
- e.) Requisitos para realizar una operación de factoring
- f.) Casos reales

GUAYAQUIL:
Patricia Poma
ppomaar@proecuador.gob.ec
593-4-2597980 ext. 246

@Pro_Ecuador
PRO ECUADOR
www.proecuador.gob.ec



FACTORING: LIQUIDEZ INMEDIATA PARA CRECER

Ing. Rafael Reyes

04 de julio de 2013

16h00 a 17h30



7.8. Ley Nº 19.983.Publicada en el Diario Oficial con fecha 15 de Diciembre de 2004 (Ley de Factoring de Chile)

Principales Aspectos

1.- Copia Transferible

Se establece por Ley la obligación del vendedor o prestador del servicio que da origen a una factura, a emitir una copia del original, sin valor tributario, para los efectos de su transferencia a terceros o para su cobro ejecutivo.

Para que la copia de la factura quede apta para su cesión debe cumplir los siguientes requisitos:

- a) Que se haya emitido de conformidad a las normas que rijan la emisión de la factura original, incluyendo en su cuerpo en forma destacada la mención “CEDIBLE”.
- b) Que en la misma conste el recibo de las mercaderías entregadas o del servicio prestado, con indicación del recinto y fecha de la entrega o la de la presentación del servicio y del nombre completo, Rut y domicilio del comprador o beneficiario del servicio e identificación de la persona que lo recibe, más la firma de éste último.
- c) En caso en que no conste en la copia de la factura del recibo mencionado en la letra b), sólo será cedible cuando se acompañe una copia de la guía o guías de despacho, emitida (s) en conformidad a la Ley, en la que conste el recibo correspondiente. Para lo cual el emisor de la guía o guías de despacho deberá extender una copia adicional con la mención “cedible con su factura”.

Toda estipulación que limite, restrinja o prohíba la libre circulación de un crédito que conste en una factura se tendrá por no escrita.

2.- Estado de pago o saldo insoluto

El Vendedor o prestador del servicio deberá dejar constancia, en el original de la factura y en la copia señalada del estado de pago del precio o remuneración y, en su caso, de las modalidades de solución del saldo insoluto.

3.- Plazo para el pago de la factura

En la factura y en su copia cedible, se deberá señalar la forma o plazo para su pago. Si nada se dice, se entenderá que debe ser pagada dentro de los treinta días siguientes a la fecha de recepción.

4.-Aceptación de la factura

La factura se entenderá irrevocablemente aceptada si no se reclama en contra de su contenido: a) devolviendo la factura y la guía (s) al momento de la entrega;(b) dentro de los 8 días corridos siguientes a su recepción; (c) dentro del plazo que las partes hayan acordado, el que no podrá exceder de treinta días.

En los casos b) y c) el reclamo debe ser puesto en conocimiento del emisor de la factura por carta certificada, o por cualquier otro medio fehaciente. El reclamo se entenderá practicado en la fecha de envío de la comunicación.

5.-Mérito ejecutivo de la factura

La misma copia transferible podrá tener mérito ejecutivo para su cobro cumpliendo con los requisitos establecidos en la Ley, los cuales son:

- i) Que la factura correspondiente no haya sido reclamada.
- ii) Que su pago sea actualmente exigible y la acción de cobro no este prescrita.
- iii) Que conste el recibo de mercaderías entregadas o del servicio prestado. O se acompañe, si no consta dicho recibo, una copia de las guía (s) emitidas en conformidad a la Ley, en la que conste el recibo correspondiente.

Será obligación del comprador o beneficiario del servicio otorgar el recibo señalado en el momento de la entrega real o simbólica de las mercaderías o, tratándose de servicios, al momento de recibir la factura. Dicha obligación será fiscalizada por S.I.I. y también el afectado por el incumplimiento podrá hacer la denuncia ante el Juzgado de Policía Local. La infracción tendrá una multa de hasta el 50% del monto de la factura, con un máximo de 40 UTA.

iv) Que se ponga en conocimiento del obligado al pago mediante notificación judicial y este no alegue, en el mismo acto o dentro de tercero día, la falsificación material de la factura, guía o recibo.

6.- Facturas extendida por el comprador.

Dichas facturas también serán cedibles y tendrán mérito ejecutivo, cumpliendo con todos y cada uno de los requisitos señalados en esta ley para la copia cedible.

7.- Cesión del crédito.

La cesión de crédito expresada en la factura será traslativa de dominio, para lo cual el cedente debe: estampar su firma en el anverso de la copia cedible; agregar el nombre completo, Rut y domicilio del cesionario y; proceder a su entrega.

8.- Notificación de la cesión de factura.

La cesión debe ser puesta en conocimiento del obligado al pago de la factura, por un Notario Público personalmente o por envío de carta certificada. En el primer caso exhibiendo copia del respectivo título y, en el segundo adjuntando copias del mismo certificadas por el ministro de fe.

En este punto, la ley no señala que Notario debe practicar dicha notificación, por ende se puede entender, que es válida la efectuada por cualquier Notario.

9.- La Ley expresamente señala que la cesión de créditos aquí señalada, no constituye una Operación de crédito de dinero.

10.- Cobranza de factura.

La copia de la factura podrá ser entregada en cobranza a un tercero, para lo cual sólo basta la firma del cedente en el anverso de la copia cedible, seguida de la expresión “en cobranza” o “valor en cobro”, y la entrega respectiva. En tal caso produce los efectos de un mandato para su cobro, incluso judicial.

11.- Factura electrónica.

Lo establecido por esta Ley rige plenamente para la factura electrónica. Se establece un plazo de dos meses, contados desde la publicación de esta Ley, para dictar el reglamento para operar con las facturas electrónicas.

La notificación de la cesión de una factura electrónica podrá hacerse mediante Notario o mediante anotación en el registro público electrónico de transferencias de crédito contenidos en facturas electrónicas que llevará el S.I.I.

12.- Factura que no cumplan con los requisitos establecidos por la Ley para ser “cedibles”

La cesión de crédito se realizara de acuerdo a las normas establecidas en el Título XXV del Libro V del Código Civil o en le Título IV del Libro II del Código de Comercio.

En dichos casos, igualmente se señala que la notificación se realizará por Notario Público.

13.-Extravío de facturas.

Se establece como procedimiento para el extravío o pérdida de la copia de la factura, el mismo utilizado para el caso de extravío de letras y pagarés.

14.-Prescripción.-

El plazo de prescripción de la acción ejecutiva, para el cobro del crédito consignado en la copia de la factura, en contra del deudor de la misma, es de un año, contado desde su vencimiento.

15.-Vigencias.

Esta Ley entrará en vigencia cuatro meses después de su publicación. Esto es, el 15 Abril de 2005.

16.-Ventajas para el negocio de Factoring.

- Se establece una copia única de factura cedible. Se disminuyen riesgos de operación.

- La Cesión de factura no podrá ser prohibida ni restringida.

- La factura, una vez cumplido los requisitos, tendrá mérito ejecutivo, lo que mejorará la cobranza judicial.

- Se establecen sanciones para el incumplimiento a la obligación del comprador de otorgar recibo de las mercaderías a que hace mención la Ley, lo que permite cumplir el objetivo de la Ley, esto es, la factura como un documento más seguro en el mercado, disminuyendo riesgos para la industria del Factoring.

- Se otorga certeza jurídica de que la notificación de la cesión de créditos se debe realizar por un Notario Público.

- Se considera a las operaciones de Factoring como exentas del impuesto de timbres y estampillas, al señalar la Ley expresamente que la cesión de factura no se considera operación de crédito de dinero para ningún efecto legal.

- La Ley establece la cobranza de facturas. Este puede ser un nuevo frente de negocios para las empresas de Factoring al ofrecerles este servicio a sus clientes.

- En el caso de las facturas electrónicas, el procedimiento a través del registro público electrónico otorgará gran seguridad en las operaciones.

- Al permitir seguir usando la normativa del Código Civil y de Comercio para todas aquellas cesiones de facturas que no cumplan con los requisitos que esta Ley señala, se da continuidad al negocio de Factoring.