



FACULTAD DE ECONOMÍA Y CIENCIAS EMPRESARIALES

TEMA:

**“MODELO ESTRATÉGICO DE FINANCIAMIENTO PARA
MEJORAR LA PARTICIPACIÓN Y EL CRECIMIENTO DE
LAS PYMES EN EL ECUADOR”**

TRABAJO DE TITULACIÓN QUE SE PRESENTA COMO
REQUISITO PARA OPTAR EL TÍTULO DE **INGENIERO EN
CIENCIAS EMPRESARIALES, CONCENTRACIÓN EN
FINANZAS**

AUTOR

MARICELLA VANESSA ORDÓÑEZ KAN

TUTOR

XAVIER FARFÁN

SAMBORONDÓN, ENERO 2014

DEDICATORIA

Este trabajo de titulación, producto de mucho esfuerzo y dedicación, se lo dedico principalmente a Dios por ser la fuerza espiritual que guía mi vida y a mis padres por brindarme su amor, apoyo incondicional y ofrecerme el sabio consejo en el momento oportuno.

A mi abuelito, Herman Kan Faggioni que está en el cielo, le pido perdón por mi demora y por haberte impedido estar presente en la culminación de esta etapa de mi vida.

También, a mi enamorado Andrés Paredes Viteri, quien ha sido mi fortaleza y a todas aquellas personas que de una u otra manera me apoyan en el trayecto de mi vida cotidiana.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a todas las personas e instituciones que hicieron posible la realización de este trabajo, ya que sin su ayuda, colaboración y apoyo, no hubiera sido posible culminarlo con éxito. Especialmente, quiero agradecer a Dios por bendecirme y escucharme siempre, por haberme dado fuerzas y ayudarme a conseguir esta importante meta; a mis padres, por su apoyo y cariño durante toda mi vida, y por confiar siempre en mí y darme palabras de aliento a cada instante; a la Universidad de Especialidades Espíritu Santo, por contribuir a mi formación académica y profesional; a mis profesores, por haberme enseñado tanto dentro de las aulas de esta prestigiosa institución, y a mi tutor, Xavier Farfán por haberme guiado con paciencia y esfuerzo, en la estructuración de este trabajo.

RESUMEN

Este trabajo de investigación que he realizado como requisito previo a la obtención de mi título de “Ingeniero en Ciencias Empresariales con concentración en Finanzas”, que yo he titulado: “Modelo estratégico de financiamiento para mejorar la participación y el crecimiento de las pymes en el Ecuador” ha sido escogido en razón de considerar necesario concientizar al ciudadano empresario ecuatoriano desde el punto de vista del banco o institución financiera, así como del usuario, la importancia y necesidad de ofrecer este producto, como lo es el factoring, que hoy en día es una de las herramientas de apoyo para la obtención de liquidez a las empresas y a su vez la disminución de costos que representa para la empresa el constituir un departamento de cobros.

Por lo que es necesario resumir y analizar las políticas de compra de carteras, así como los mecanismos de operación, control y recuperación del crédito, con la finalidad de que las empresas se mantengan capitalizadas y eficientes en sus negocios.

Con este inmejorable servicio se ayuda a las empresas comerciales que tienen altos flujos de cartera, para que ganen liquidez y puedan continuar haciendo sus negocios a un costo menor que con un préstamo.

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA	I
AGRADECIMIENTO	II
RESUMEN	III
ÍNDICE GENERAL	IV
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	2
EL PROBLEMA	2
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.3. OBJETIVOS	8
1.3.1. <i>Objetivo General</i>	8
1.3.2. <i>Objetivos Específicos</i>	8
CAPÍTULO II	9
MARCO TEÓRICO	9
2.1. MARCO REFERENCIAL	9
2.1.1. <i>El Sistema Financiero Ecuatoriano</i>	9
2.1.1.1. Estructura del Sistema Financiero Ecuatoriano	10
2.1.1.2. Importancia del Sistema Financiero en Ecuador	13
2.1.1.3. Contribución del Sistema Financiero en Ecuador	13
2.1.2. <i>Antecedentes de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero</i>	15
2.1.3. <i>Marco regulatorio bancario</i>	16
2.1.4. <i>El financiamiento</i>	16
2.1.5. <i>Financiamiento formal</i>	17
2.1.5.1. Concepto general de las microfinanzas	17
2.1.5.2. Breve reseña de la historia de las micro-finanzas	18
2.1.5.3. El microcrédito en el Ecuador	19
2.1.6. <i>El financiamiento informal</i>	20
2.1.6.1. Situación del financiamiento informal en el Ecuador	20
2.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA DEL PROYECTO	22
2.2.1. <i>Definición de Factoring</i>	22
2.2.2. <i>Naturaleza jurídica del contrato de Factoring</i>	24
2.2.3. <i>Elementos del Factoring</i>	25
2.2.4. <i>Beneficios del Factoring</i>	26
2.2.4.1. Financieros	26
2.2.4.2. Económicos	26
2.2.4.3. Administrativos	26
2.2.4.4. Estratégicos	26
2.2.5. <i>Desventajas del Factoring</i>	26
2.2.6. <i>Riesgos del Factoring</i>	27
2.2.7. <i>Clasificación general de Factoring</i>	27

2.2.8. <i>Incidencia del Factoring a nivel internacional</i>	29
2.2.8.1. El Factoring en Europa	29
2.2.8.2. El Factoring en Estados Unidos.....	30
2.2.8.3. El Factoring en Latinoamérica	31
2.2.9. <i>Incidencia del Factoring en Ecuador</i>	33
2.3. MARCO CONCEPTUAL.....	34
2.4. MARCO LEGAL	39
2.5. HIPÓTESIS	39
2.6. VARIABLES	39
CAPÍTULO III	40
METODOLOGÍA	40
3.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	40
3.2. ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN	40
3.3. POBLACIÓN	40
3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS UTILIZADOS	40
3.4.1. <i>Observación</i>	40
3.4.2. <i>Encuesta</i>	41
CAPÍTULO IV	42
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	42
4.1. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	42
4.2. INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	49
CAPÍTULO V	51
PROPUESTA	51
5.1. ANÁLISIS DE LA PROBLEMÁTICA.....	51
5.2. MODELO DE FINANCIAMIENTO ADECUADO.....	52
5.3. DESARROLLO DE ESTRATEGIA DE IMPLEMENTACIÓN.....	52
CAPÍTULO VI	54
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	54
BIBLIOGRAFÍA	55
ANEXOS	61

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Volúmenes de crédito otorgado por el sistema financiero privado (millones de USD).....	3
Gráfico 2. Volumen de crédito, número de operaciones, crédito promedio y plazo del segmento productivo PYMES	4
Gráfico 3. Volumen de crédito por actividad económica del segmento PYMES .	5
Gráfico 4. Volumen de crédito por destino del segmento PYMES.....	5
Gráfico 5. Aporte a la generación de empleo	6
Gráfico 6. Distribución sectorial de las PYMES	7
Gráfico 7. Explicación breve del sistema financiero	10
Gráfico 8. Estructura del Sistema Financiero Ecuatoriano.....	11
Gráfico 9. Estructura del Sistema Financiero Privado	12
Gráfico 10. Evolución de las utilidades de la banca privada.....	14
Gráfico 11. Financiamiento y Profundización del Sistema Financiero Nacional.	15
Gráfico 12. Participación del volumen de operaciones de Factoring en el mundo (2011).....	33
Gráfico 13. Respuesta a la pregunta: Según su criterio ¿Qué tipo de empresa posee?	42
Gráfico 14. Respuesta a la pregunta: ¿Qué tipo de financiamiento utiliza para su actividad?	43
Gráfico 15. Respuesta a la pregunta: ¿Qué factores influyen en su decisión de escoger una fuente de financiamiento?.....	43
Gráfico 16. Respuesta a la pregunta: Aproximadamente, ¿cada cuánto tiempo la empresa requiere de financiamiento?.....	44
Gráfico 17. Respuesta a la pregunta: ¿Cuáles son los principales problemas que se le presentan al momento de solicitar financiamiento?	45
Gráfico 18. Respuesta a la pregunta: ¿Conoce usted acerca del financiamiento factoring?.....	45
Gráfico 19. Respuesta a la pregunta: ¿Alguna vez ha utilizado el factoring como modelo de financiamiento? Si responde NO, saltarse la siguiente pregunta.....	46

Gráfico 20. Respuesta a la pregunta: Si contestó SI en la pregunta anterior, califique la experiencia que tuvo.	47
Gráfico 21. Respuesta a la pregunta: ¿Conoce usted sobre las ventajas que puede obtener a través del financiamiento factoring?	47
Gráfico 22. Respuesta a la pregunta: Indique los motivos por los cuales adquiere financiamiento.....	48
Gráfico 23. Respuesta a la pregunta: ¿Cree usted que la modalidad factoring podría ser una alternativa positiva para el mejoramiento de su liquidez?	49

ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen 1. Exportaciones de Ecuador.....	50
Imagen 2. Problemas para hacer negocios en Ecuador.....	51
Imagen 3. Propuesta de factoring al anticipo.	53

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Elementos del Factoring.	61
Anexo 2. Formulario Solicitud de Factoring.....	62
Anexo 3. Formato de encuesta.....	66

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de titulación tiene como propósito presentar las ventajas de un método alternativo de financiamiento, analizando sus ventajas, cómo éstas han ido aumentando en los últimos años y los posibles beneficios que pueden proporcionarles a las pequeñas y medianas empresas (pymes) del Ecuador, que tanto necesitan financiamiento hecho a su medida.

El proyecto busca informar a los gerentes financieros de las pymes, no sólo de la existencia de este producto sino del respectivo proceso para ser elegible a ello, y los beneficios tanto a corto como a largo plazo.

Los capítulos siguientes presentan objetivos e hipótesis respecto al tema de investigación, continuando hacia una breve reseña de los datos históricos recientes de este producto, para poder tener una base de trabajo.

La encuesta realizada pretende descubrir los obstáculos de las pymes para acceder a un crédito bancario y muestra a su vez una nueva vía de ayuda al proporcionarles liquidez con sus mismos recursos, encaminándolas de esta manera hacia nuevas oportunidades a través de la compra de cartera o factoring.

El origen del FACTORING, según los estudios realizados, se remonta al comercio textil entre Inglaterra y sus colonias norteamericanas, en el cual aparece la figura del FACTOR con un marcado matiz de agente o representante de los comerciantes e industriales ingleses en aquellas tierras.

Posteriormente, la figura de este representante fue evolucionando, tanto en su condición como en la actividad de los servicios que prestaba, hasta convertirse en un gran producto financiero con el que la empresa pueda obtener financiación inmediata de sus ventas a crédito comercial a otras empresas y obtener, si lo desea, la garantía de insolvencia de sus compradores.

Cada vez son más las empresas que se encuentran en la búsqueda de este método de compra de carteras, factoring, con la necesidad de ajustar sus objetivos y disminuir el costo que representa para la empresa constituir un fuerte departamento de cobros que, además de un buen servicio al cliente, obtenga un buen resultado frente a esos clientes perezosos a la hora de afrontar el pago de los servicios y obras.

En este punto, se presentará una visión conjunta de lo que significa este instrumento.

CAPÍTULO I EL PROBLEMA

1.1. Planteamiento del problema

La situación económica de algunas empresas que conforman el sector PYME se ve afectada generalmente por problemas de carácter de liquidez, debido a que por su estructura de pequeña y mediana empresa, en muchos casos se dificulta el acceso a créditos que le permita cumplir con sus obligaciones o en su defecto les ayude a promover el desarrollo económico de su sector.

De acuerdo a Pavón (2010) "el acceso al crédito se considera como uno de los mayores problemas que deben afrontar las PYMES para su supervivencia y crecimiento", de aquí que la importancia de los problemas de las PYMES para disponer de financiamiento se refleja en la variedad de programas que se implementan para subsanarlos, en todos los países y desde hace varias décadas (Ferraro, Goldstein, Zuleta & Garrido, 2011).

La aplicación de diferenciales en las tasas de interés de los préstamos según el tamaño de empresa, la escasa participación de las pymes en el crédito al sector privado y la amplia utilización de proveedores y autofinanciamiento para obtener capital de giro o llevar a cabo inversiones son elementos que denotan la existencia de dificultades de acceso al crédito para este tipo de agentes (Ferraro & Goldstein, 2011).

Como resultado de la insuficiencia de información y de los riesgos atribuidos a estos créditos, las instituciones financieras imponen la presentación de garantías para cubrirse del riesgo y elevan las tasas de interés (Arenas, 2009). No obstante, es claro que existe un desarrollo desacelerado por parte de la industria de capital de riesgo o de mecanismos de financiamiento, lo cual reduce la tasa de incorporación de las empresas y disminuye también la posibilidad de contar con mayor número de firmas dinámicas en la economía.

Asimismo, de acuerdo al criterio Ferraro & Goldstein (2011) "la limitación del crédito puede obstaculizar los procesos de inversión para acrecentar la capacidad de producción o realizar innovaciones y, en casos más extremos, incluso puede implicar el cierre de las empresas".

Si bien la pequeña industria ecuatoriana cuenta con un sinnúmero de potencialidades, las mismas son poco conocidas y desarrolladas (Marchán, 2009), motivo por el cual resulta complicado llevar a cabo en su totalidad acceder a fuentes de financiamiento oportunas y de bajo coste

por considerar como su principal debilidad las garantías de respaldo y su alto índice de riesgo (Fiallos, 2007).

Bajo estas premisas, queda claro que el financiamiento por factoring podría ser considerado como una herramienta de emergencia para aquellas PYMES que necesitan efectivizar inmediatamente sus cuentas por cobrar, ya que éstas normalmente trabajan con crédito hacia empresas más grandes y, al brindar crédito quedan escasas de liquidez para solventar otros gastos e inversiones dentro de la empresa, de esta forma, el factoring puede constituir una alternativa para la oxigenación de la liquidez de la empresa, que particularmente se ve afectada por el tiempo de espera de los vencimientos de las cuentas por cobrar.

En el siguiente apartado se presenta información del período comprendido entre enero del 2012 y enero del 2013 y, entre diciembre del 2012 y enero del 2013. En el mes de enero del 2013, el volumen de crédito otorgado por el sistema financiero por segmento registra las siguientes variaciones:

Gráfico 1. Volúmenes de crédito otorgado por el sistema financiero privado (millones de USD)¹

IFI	ene-12	ene-13	Variación Ene 12 - Ene 13	%	dic-12	ene-13	Variación Dic 12 - Ene 13	%
PRODUCTIVO								
CORPORATIVO	574.1	686.1	↑ 112.0	19.51%	692.1	686.1	↔ - 6.0	-0.86%
EMPRESARIAL	141.1	165.1	↑ 24.0	16.99%	165.9	165.1	↔ - 0.8	-0.48%
PYMES	139.4	133.3	↔ - 6.1	-4.40%	155.9	133.3	↔ - 22.6	-14.53%
CONSUMO								
CONSUMO	378.6	400.0	↑ 21.4	5.64%	384.4	400.0	↔ 15.6	4.06%
VIVIENDA								
VIVIENDA	43.4	31.0	↔ - 12.4	-28.59%	47.4	31.0	↔ - 16.4	-34.61%
MICROCRÉDITO								
MINORISTA	56.8	55.5	↔ - 1.3	-2.35%	61.3	55.5	↔ - 5.8	-9.50%
AC. SIMPLE	84.6	80.7	↔ - 3.9	-4.55%	75.1	80.7	↑ 5.7	7.54%
AC. AMPLIADA	38.1	37.4	↔ - 0.8	-1.98%	34.4	37.4	↑ 3.0	8.63%
TOTAL	1,456.2	1,589.0	↑ 132.8	9.12%	1,616.4	1,589.0	↔ - 27.4	-1.70%

Fuente: BCE (2013).

Nota: Elaborado por el autor.

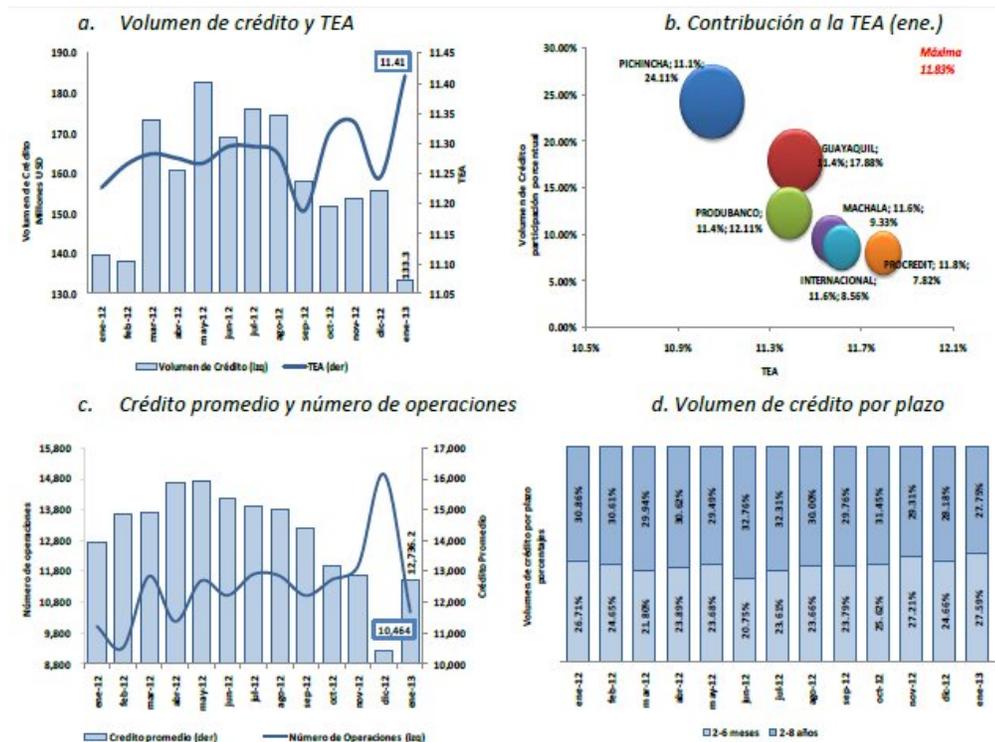
El volumen de crédito total otorgado por el sistema financiero privado para el segmento de PYMES durante el período de enero del 2012 a enero del 2013 se redujo en un 4,40%, sin embargo, si tomamos en consideración el período de diciembre del 2012 a enero del 2013 podemos notar que el acceso al crédito para las PYMES cayó significativamente puesto que en tan sólo un mes el crédito hacia las

¹ La flecha ↑ representa una variación positiva (más de 5 puntos porcentuales), ↔ representa una variación positiva moderada (hasta 5 puntos porcentuales), ↔ representa una variación negativa moderada (hasta menos 5 puntos porcentuales) y ↔ representa una variación negativa (una disminución de más de 5 puntos porcentuales).

PYMES se redujo en un 14,53%. Mientras que, los sectores con mayor crédito otorgado para su beneficio son los correspondientes a corporativo, empresarial y de consumo.

El volumen de crédito colocado durante el mes de enero del 2013 en el segmento productivo PYMES fue de USD 133.3 millones (USD 6.1 millones menos que enero del 2012). Respecto al número de operaciones en este mes se registraron 10,464 con un monto de crédito promedio de USD 12,736.2 y una TEA promedio ponderada de 11.41%, lo cual se puede observar en el literal a y b del siguiente gráfico. Además, en el literal d podemos notar que el 27.59% de los créditos en el segmento productivo PYMES se pactaron a un plazo de 2 a 6 meses mientras que el 27.75% en un plazo de 2 a 8 años.

Gráfico 2. Volumen de crédito, número de operaciones, crédito promedio y plazo del segmento productivo PYMES

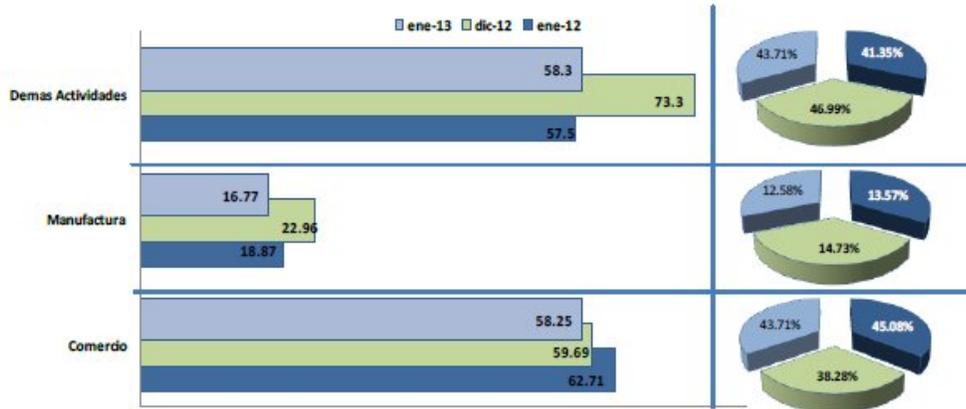


Fuente: BCE (2013).
Nota: Elaborado por el autor.

En el mes de enero del 2013, el volumen de crédito otorgado por el segmento PYMES (USD 133.3 millones) se distribuyó de la siguiente manera: para la actividad económica de *comercio* USD 58.25 millones que representan el 43.71%, la *manufactura* USD 16.77 millones que

representan el 12.58% y para *demás actividades* USD 58.3 millones que representan el 43.71% restante.

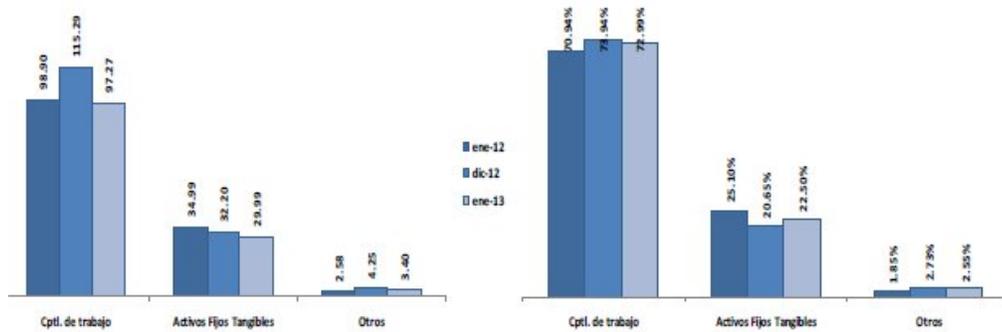
Gráfico 3. Volumen de crédito por actividad económica del segmento PYMES



Fuente: BCE (2013).
Nota: Elaborado por el autor.

El principal destino del crédito en este sector fue para *capital de trabajo* con el 72.99% (USD 97.3 millones), seguido por *activos fijos tangibles* con el 22.50% (USD 30.0 millones)

Gráfico 4. Volumen de crédito por destino del segmento PYMES

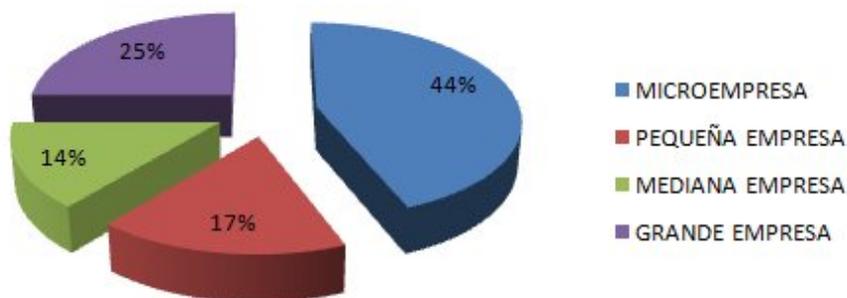


Fuente: BCE (2013).
Nota: Elaborado por el autor.

1.2. Justificación

Las PYMES que son reconocidas como imprescindibles para el desarrollo de la actividad económica, la generación de empleo, emprendedores (Pombo & Figueredo, 2006) enfrentan importantes restricciones al acceso del crédito bancario, tanto de corto como de largo plazo, lo cual les impide el acceso a recursos que les permiten potenciar su capacidad de trabajo y sus activos (Ferraro & Goldstein, 2011). De hecho, la evidencia muestra que la mayor parte de las empresas se financia con recursos internos y tiene un acceso limitado al financiamiento externo debido al alto riesgo que significan para las entidades financieras (Fiallos, 2007).

Gráfico 5. Aporte a la generación de empleo



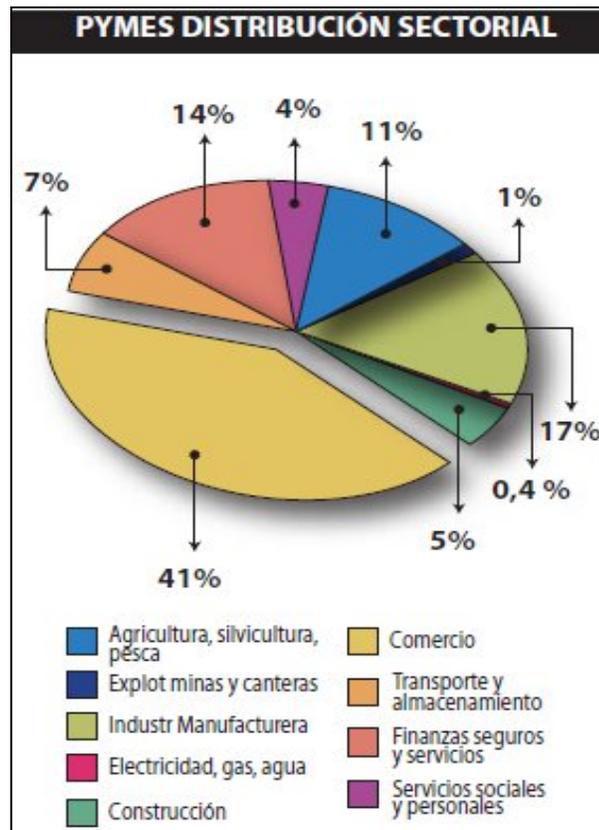
Fuente: CENEC (2011).

Nota: Elaborado por el autor.

En la actualidad, en Ecuador, el 70% de todas las empresas registradas en la Superintendencia de Compañías son PYMES. Estas compañías aportan más del 25% del PIB no petrolero del país y su generación de mano de obra bordea el 70% de toda la Población Económicamente Activa. Sus ingresos al 2011 fueron de USD 23,000 millones y su contribución al impuesto a la renta superó los USD 270 millones.

La participación estratégica de los intermediarios financieros en el sector productivo es sumamente importante para que un país pueda lograr un crecimiento sano y sostenido; en este sentido, estas instituciones deben centrar su función en el financiamiento de proyectos que conlleven a la consolidación productiva de las empresas, ya que es uno de los medios para que estas puedan obtener ventajas competitivas, que lo conlleven a operar con éxito bajo este mundo globalizado (Gomero, 2003).

Gráfico 6. Distribución sectorial de las PYMES



Fuente: IDE (2011)

Nota: Elaborado por el autor.

Las PYMES han ganado y acumulado fortalezas en el mercado, a base de iniciativa e ingenio empresarial, por eso se las conoce como micro emprendedores, pero este esfuerzo ha estado lejos de ser complementados, por organizaciones, como los intermediarios financieros, especialmente los bancos, quienes los han considerado como marginal en su cartera de colocaciones, basando este hecho en el argumento de riesgo y el costo (Gomero, 2003), por ende, les cobran altas de interés además de las garantías que son solicitadas.

El financiamiento factoring se justifica, entonces, como una medida de desarrollo empresarial fundamentada en la liquidez inmediata que puede obtener una PYME para diversas actividades, ya sea el cumplimiento de obligaciones de corto plazo o la estructuración de algún nuevo proyecto que impulse el fortalecimiento económico de su estructura organizacional.

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo General

Desarrollar un modelo de financiamiento con factoring como opción de liquidez inmediata para el crecimiento de las PYMES en el Ecuador.

1.3.2. Objetivos Específicos

1. Analizar la problemática de las pymes en cuanto al acceso reducido a fuentes de financiamiento.
2. Establecer el modelo de financiamiento adecuado que permita mejorar la participación y crecimiento de las pymes en Ecuador.
3. Desarrollar la estrategia de implementación del modelo de financiamiento con factoring para brindar liquidez inmediata a las pymes.

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

2.1. Marco referencial

2.1.1. El Sistema Financiero Ecuatoriano

Partiendo de la definición de este concepto, se conoce como Sistema Financiero al sector conformado por un grupo de entidades públicas y privadas encargadas de ofrecer servicios financieros a sus clientes y socios. Generalmente, los servicios que se ofertan en estas entidades financieras están regulados por entes estatales, como el caso de la Superintendencia de Bancos y Seguros en Ecuador.

Gutiérrez (2008) define al sistema financiero como: "la expresión más importante del capitalismo moderno, donde se reflejan todas las posibilidades de expansión y crecimiento con que cuenta cualquier sistema económico" (p. 2).

Acorde a su manejo, el sistema financiero es capaz de inducir ciertas actividades económicas que promuevan niveles superiores de desarrollo; sin embargo, como contrapartida podría considerarse, en muchos casos, como una de las fuentes más importantes de especulación.

El sistema financiero es considerado también, como uno de los sectores más importantes de la economía de un país, puesto que en la mayoría de los casos sirve como motor del aparato productivo, pues con los recursos económicos de la banca suelen financiarse muchos proyectos de carácter público o privado, por lo que su aporte es casi indispensable.

Entre las actividades que se realizan dentro de este campo se pueden destacar: la realización de pagos de servicios básicos, tarjetas de crédito, hipotecas, impuestos, ahorro, créditos corporativos, microcrédito, entre otros. Del mismo modo, el sistema financiero está relacionado con el financiamiento de otros sectores económicos, la creación de medios de pago, la liquidez y la disponibilidad crediticia.

De ahí que uno de los principales problemas que afronta el sector financiero está ligado a la forma eficiente de "captar recursos de aquellos sectores con superávit, para canalizarlos a los sectores deficitarios." (Gutiérrez, 2008).

2.1.1.1. Estructura del Sistema Financiero Ecuatoriano

El sistema financiero básicamente se compone de un conjunto de instituciones financieras que hacen posible la intermediación financiera; es decir, instituciones de carácter público o privado que se encargan de la captación, administración, regulación y dirección de los recursos financieros que se negocian entre los agentes económicos involucrados dentro del marco legal correspondiente.

Gráfico 7. Explicación breve del sistema financiero



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros (2012).

Nota: Elaborado por el autor.

El sistema financiero está estructurado por los siguientes componentes:

- **Instituciones reguladoras:** cuyas funciones generalmente abarcan la aprobación de los montos máximos de crecimiento de los medios de pago, monto de encaje legal, autorización de créditos a bancos privados y demás instituciones financieras en casos de problema de liquidez, establecen tasa de interés, controlan las políticas monetarias, etc.; actividades que se ejecutan con el propósito de verificar que las instituciones financieras no abusen de su poder de mercado.
- **Instituciones financieras:** son entidades de carácter público o privado autorizadas y constituidas legalmente para la captación del dinero del público en moneda nacional o extranjera, de forma habitual o permanente, cumpliendo funciones relacionadas a la concesión de créditos para promover el desarrollo económico, social y productivo del país; y además, canalizar el ahorro y la inversión. (Superintendencia de Bancos, 2012).

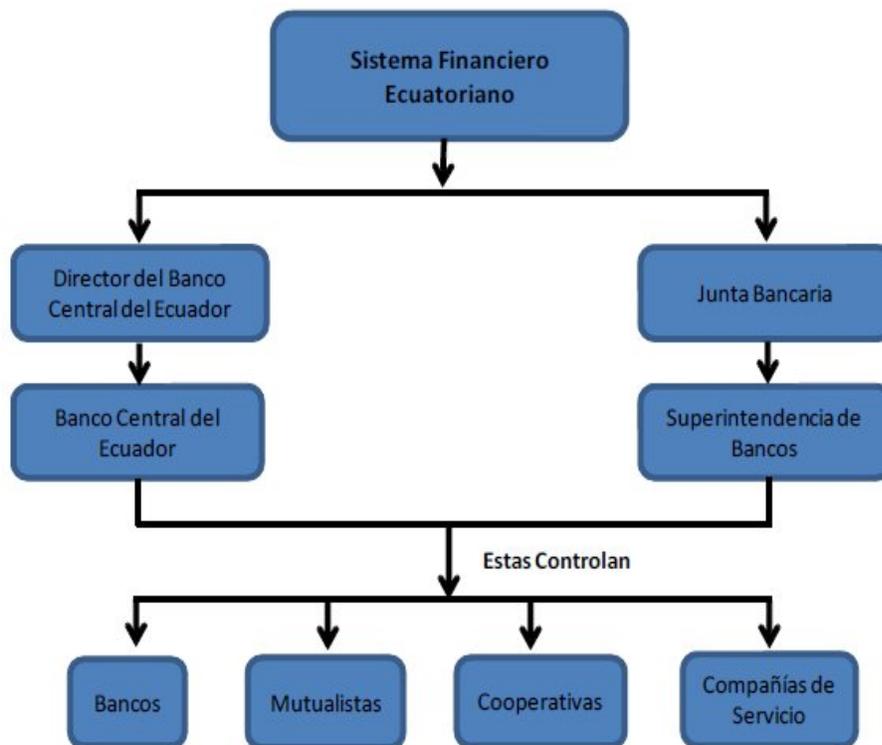
Entre los productos y servicios financieros autorizados por la Ley de Instituciones del Sistema Financiero, en su artículo 51, la banca puede:

- ✚ Recibir depósitos a la vista y a plazo.
- ✚ Asumir obligaciones por cuenta de terceros.
- ✚ Emitir obligaciones y cédulas garantizadas con sus activos y patrimonio.

- ✚ Recibir préstamos y aceptar créditos de instituciones financieras locales o extranjeras.
- ✚ Otorgar préstamos hipotecarios, prendarios y quirografarios.
- ✚ Realizar certificaciones de cheques, revocatorias de cheques, transferencias de fondos.
- ✚ Emisión de estados de cuenta, entre otros.

A continuación se presenta un gráfico que permitirá ilustrar la estructura del Sistema Financiero Ecuatoriano:

Gráfico 8. Estructura del Sistema Financiero Ecuatoriano



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros (2012).
 Nota: Elaborado por el autor.

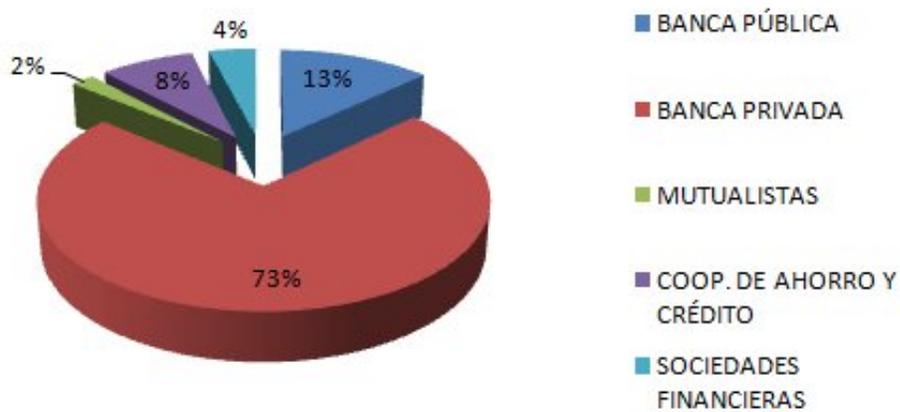
Por su parte, el sistema financiero sujeto a regulación y control de la Superintendencia de Bancos y seguros está conformado por 113 entidades:

- ✚ 25 bancos privados, de los cuales 1 es estatal y 2 son extranjeros.
- ✚ 10 sociedades financieras.
- ✚ 42 cooperativas de ahorro y crédito.

- ✚ 4 mutualistas.
- ✚ 7 instituciones financieras públicas, donde 2 no son entidades bancarias como el Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativo (IECE) y el Fondo de Solidaridad.
- ✚ 25 instituciones clasificadas como "otros" donde:
 - 3 off-shore
 - 6 oficinas de representación de bancos extranjeros
 - 4 almaceneras
 - 2 tarjetas de crédito
 - 2 casas de cambio
 - 1 compañía de titularización de hipotecas y
 - 7 entidades operativas de bancos nacionales en el exterior.

La banca privada representa cerca de las dos terceras partes de los activos totales del sistema financiero, seguida por la banca pública con 13%. Por su parte, los bancos extranjeros apenas tienen el 1,9% de participación del total de activos del sistema financiero.

Gráfico 9. Estructura del Sistema Financiero Privado



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros (2012).
Nota: Elaborado por el autor.

2.1.1.2. Importancia del Sistema Financiero en Ecuador

La importancia del sistema financiero radica en el aporte que genera en la economía de un país, debido a que permite la canalización del ahorro hacia la inversión, de esta forma constituye un pilar esencial para la generación de riqueza, explicando en cierto punto la razón por la cual los diversos sectores productivos se apoyan en las instituciones financieras para la obtención de capital de trabajo, expansión de su producción y mejoramiento de infraestructura.

De igual forma, la eficiencia del sector financiero representa un factor decisivo en la optimización de los flujos de recursos financieros hacia el sector empresarial. Como contrapartida, si un sector financiero es ineficiente, las economías son incapaces de promover la competitividad y productividad, de modo que las empresas no pueden crecer.

En Ecuador, la banca ha tenido un crecimiento bastante notable y una solidez clave para el desarrollo económico del país, lo que ha permitido de a poco ir dejando atrás los estragos generados durante la crisis de 1999 generada por el conocido "feriado bancario" cuya manifestación derivó en la quiebra de la mayoría de las instituciones financieras de aquel entonces, por falta de liquidez; y al cambio del sistema monetario, adoptando al dólar estadounidense como moneda local.

Sin embargo, en la última década la banca privada del Ecuador y la economía en general, ha conseguido mantener una estabilidad, que se refleja en la solvencia y utilidades generadas por sectores, como el financiero. Por ejemplo, acorde a un estudio de "EKOS-Negocios" (2012), "el sistema financiero ecuatoriano fue uno de los mercados más beneficiados del elevado crecimiento económico" (p.81).

2.1.1.3. Contribución del Sistema Financiero en Ecuador

Desde esta perspectiva el crecimiento económico de Ecuador en 2011 hizo posible que el sistema financiero incrementara su actividad de intermediación, lo que representa un factor positivo pues los niveles de solvencia patrimonial se mantienen en 11% promedio, similar a 2010; a su vez, la actividad intermediaria permite que los niveles de utilidad mejoren, pese a una reducción de las tasas de interés activa en los últimos años, ya que estos se justifican con el nivel de crédito que se incrementó en alrededor de 44% en el sistema financiero del país. (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2012).

De acuerdo a cifras presentadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros (2013), es posible hacer un análisis del nivel de utilidades (en millones de dólares) que han recibido el sector financiero (específicamente bancos privados) en los dos últimos años (2011 -2012),

destacando que en el cuarto trimestre de 2011, la banca privada presentó un nivel de utilidad mayor a 1.344 millones de dólares, por lo que su contribución al crecimiento económico del país es muy representativo.

Gráfico 10. Evolución de las utilidades de la banca privada



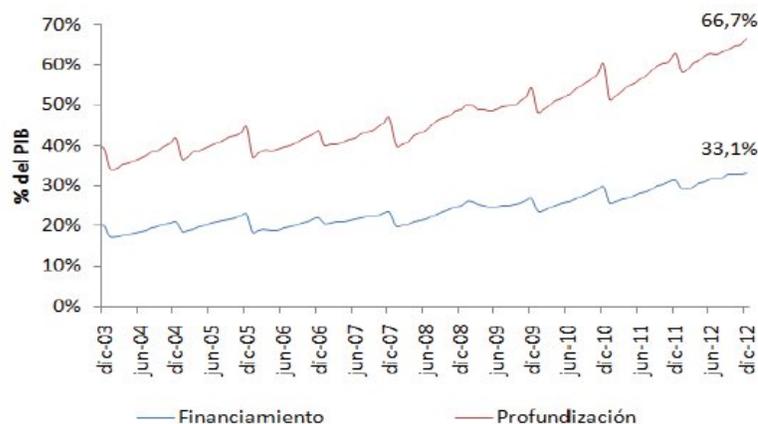
Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros (2013).

Nota: Elaborado por el autor.

Por otra parte, en relación a las captaciones y colocaciones del sistema financiero regulado sobre el PIB, es posible notar que al finalizar el año 2012 el saldo de captaciones del sistema financiero se ubicó en USD 24.559 millones, lo que representa un crecimiento interanual de 15,4% (USD 3.284 millones más) en relación al 2011. Por su parte, el saldo de colocaciones del sistema financiero alcanzó los USD 24.259 millones lo que representa un incremento interanual de 14,7% (USD 3.106 millones) en relación al 2011.

La evolución tanto de captaciones y colocaciones han permitido incrementar el nivel de acceso a servicios financieros por parte de los ecuatorianos durante el 2012, al registrarse en primer lugar un financiamiento de la economía de 33,1% del PIB y en segundo lugar una profundización financiera de 66,7% del PIB ya que dichos indicadores para 2011 fueron de 31,4% y 62,9% del PIB respectivamente, de esta manera es claro establecer la importancia del sector financiero privado para el desarrollo económico del país.

Gráfico 11. Financiamiento y Profundización del Sistema Financiero Nacional



Fuente: Banco Central del Ecuador
 Financiamiento = Colocaciones / PIB
 Profundización Captaciones + Colocaciones / PIB

Fuente: Banco Central del Ecuador (2013).

Nota: Elaborado por el autor.

2.1.2. Antecedentes de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero

La Ley General de Bancos decretada en 1899 tuvo vigencia durante una época grave de crisis económica en el país, la cual fue creada bajo el régimen del patrón oro y sin tomar en consideración que los bancos necesitaban ser controlados. Asimismo, durante los años veinte se produjeron desastres económicos y políticos de la bancocracia, que generaron una grave inflación, además de la masacre de los trabajadores del 15 de noviembre de 1922 y la corrupción del sistema político que empeoraron las consecuencias de las crisis de exportaciones.

Los sucesos bancarios más notorios durante los años sesentas fueron los de los bancos de la Previsora y Banco de Guayaquil, asumiendo el Estado el costo final perjudicial. Luego se dio el cierre del Banco de Descuento, debido a un mal manejo de los banqueros, administradores que no recibieron sanción alguna, mientras nuevamente el Estado asumía las consecuencias de aquellos actos perjudiciales.

De esta manera, se aprobó la Ley General de Bancos, la cual tuvo grandes logros, y regularizó el sector bancario desde el año 1974 hasta 1994 en que fue derogada, ya que durante los años noventa, fue calificada como una ley que no precautelaba los intereses de algunos sectores, y para actualizarla era necesario tomar en cuenta la globalización y la economía internacional. las consecuencias de aquellos actos perjudiciales.

En el año 1974, se promulgó la Codificación de la Ley General de Bancos, mediante Registro Oficial 658 Suplemento del 14 de octubre de 1974.

En el año 1994, se anuló la Ley General de Bancos de 1987 por la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, publicada en el Suplemento del Registro Oficial 439 del 12 de mayo de 1994, la misma que tuvo varias reformas.

Finalmente, la Codificación de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, publicada en el Registro Oficial 250 del 23 de Enero del 2001 constituye la normativa actualmente vigente, la cual se encarga de regular la creación, organización, actividades, funcionamiento y extinción de la instituciones del sistema financiero privado.

2.1.3. Marco regulatorio bancario

Estas son las principales leyes que rigen la actividad bancaria en el Ecuador:

-  Ley General de Instituciones Financieras.
-  Reglamento a la Ley General de Instituciones Financieras.
-  Codificación de Resoluciones de Instituciones Financieras.
-  Ley de Prevención, Detección y Erradicación del Delito de Lavado de Activos y del Financiamiento de Delitos.
-  Ley de Protección al Consumidor.

2.1.4. El financiamiento

Se conoce como financiamiento al conjunto de recursos monetarios que sirven para llevar a cabo una actividad económica, correspondiendo en la mayoría de casos a la figura de préstamos que complementan los recursos propios para satisfacer una necesidad económica.

El financiamiento puede ser adquirido dentro o fuera de una nación, ya sea a través de créditos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. En pocas palabras, constituye a la forma de reunir capital para cumplir varios propósitos como brindar a las empresas, la posibilidad de mantener una economía estable y eficiente o incrementar su producción, por ende esto genera mayor aporte al sector económico del que forman parte.

Entre las fuentes de financiamiento podrían destacarse las siguientes:

-  Ahorros personales
-  Préstamos a corto plazo de amigos o familiares.

- ✚ Prestamos por instituciones financieras
- ✚ Empresas de capital de inversión.

Por su parte, el financiamiento corresponde a dos modalidades, a corto y a largo plazo, donde es posible identificar diversas maneras de llevar a cabo este efecto, a continuación se detallan:

1. Financiamientos de corto plazo

- Créditos Comerciales
- Créditos Bancarios
- Pagarés
- Líneas de Crédito
- Papeles Comerciales
- Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar o factoring
- Financiamiento por medio de los inventarios.

2. Financiamientos de largo plazo

- Hipotecas
- Acciones
- Bonos
- Arrendamiento Financiero
- Microcréditos
- Créditos PYME

De igual forma, el financiamiento se divide en formal e informal, a continuación se explicara su contribución en el Ecuador.

2.1.5. Financiamiento formal

2.1.5.1. Concepto general de las microfinanzas

En el campo de las finanzas, el tema de las micro-finanzas ha tomado relevancia en las últimas tres décadas en casi todo el mundo; esto se debe a que se han convertido en un instrumento importante para el desarrollo de sectores de bajos recursos.

De acuerdo a la CEPAL (2003), se entiende por microfinanzas al "suministro de servicios financieros en pequeña escala a empresas y familias que tradicionalmente se han mantenido al margen del sistema financiero (formal)". Se supone que esta idea es la nueva estrategia que ha propuesto el Banco Mundial (BM) en su afán por ayudar a países pobres o en vías de desarrollo a alcanzar mayores niveles de crecimiento económico y equidad (Torres, 2006).

Es importante tener cuidado al referirse a las micro-finanzas como un tema crucial que permite combatir las prácticas de *racionamiento del*

crédito que se generan en los mercados financieros de diferentes economías y que afectan de forma directa a segmentos rurales y marginados de la población y con ello, al fomento de actividades micro-empresariales, donde se busca relacionar el acceso al crédito con el fomento de actividades micro-empresariales.

Es evidente que en Ecuador y en otros países en vías de desarrollo las microfinanzas han sido más que una estrategia para el desarrollo, un medio que han utilizado los conocidos oligopolios financieros² para insertarse en ese enorme mercado de personas de bajos ingresos.

2.1.5.2. Breve reseña de la historia de las micro-finanzas

Para que las microfinanzas sean efectivas al momento de aplicarlas, deben contener un alto grado de ayuda social; es decir, deben estar enfocadas a buscar el mejoramiento de la calidad de vida de aquellos a quienes van destinados los microcréditos; pero al mismo tiempo, los proyectos micro-financieros deben ser aplicados de tal forma que sean auto sostenibles y autofinanciables en el mediano y largo plazo (Jácome, 2004).

Una combinación de estos dos factores ha brindado la experiencia del *Banco Grameen* en Bangladesh, el cual ha demostrado que las microfinanzas pueden convertirse en un medio muy importante con el que cuentan las economías de los países en desarrollo para alcanzar el mismo. El nombre Banco Grameen en su lengua natal³ significa "*Banco de los pobres*", recibió el Premio Nobel de la Paz de 2006 junto con su fundador, Muhammad Yunus, por su lucha por una economía justa para las clases pobres (García, 2006).

Esto plantea uno de los temas fundamentales de las microfinanzas, su sustentabilidad y auto-solvencia en el tiempo. Este movimiento que se inició hace más de treinta años con el Grameen Bank, y que luego ha tenido otros actores de éxito relativo como Bancosol en Bolivia, y muchas ONG`s alrededor del mundo, tomó aún más fuerza a nivel mundial desde inicios de los años 90`s, tendencia que se registra igualmente en Ecuador.

El racionamiento del crédito es usualmente definido como una situación en la que existe un exceso de demanda de crédito a la tasa de interés que equilibra el mercado, y esto hace que no todos puedan acceder al crédito, o si acceden, lo hagan en circunstancias diferentes a las que esperaban.

El *microcrédito* es un instrumento financiero que se sustenta sobre una idea sencilla pero eficaz: "*otorgar pequeños préstamos a los pobres*";

² Oligopolios financieros, pequeños grupos con capacidad de otorgar préstamos

³ Bengalí.

es decir, a personas excluidas de los canales o sistemas financieros tradicionales. Desde el punto de vista bancario, el fenómeno micro crediticio ha resultado muy bueno y rentable, permitiéndoles a los oligopólicos financieros de muchos países en vías de desarrollo ser los únicos en reportar utilidades al final del año fiscal. Lo importante es saber si es o no benéfico para la otra parte, aquellos que toman los créditos, quienes por lo general resulta ser gente pobre.

Es importante destacar que el microcrédito no es un elemento aislado, sino que está asociado con un sinnúmero de factores adicionales agrupados en el gran tema de las micro-finanzas, pero que muchas veces se los trata como simples “números”, estadísticos que se deben llevar por los estados financieros de un banco o una cooperativa, pero que afectan positiva o negativamente a individuos que los reciben con mucha esperanza, deseo de crecimiento, de mejorar sus negocios, y con ello, mejorar su calidad de vida.

2.1.5.3. El microcrédito en el Ecuador

El microcrédito se ha convertido desde hace varios años en uno de los factores más importantes para el impulso de las microempresas, y estas a su vez constituyen uno de los pilares de la economía ecuatoriana; en el 2011 la cartera micro-crediticia en el país era de más de 900 millones de dólares. Las personas que laboran en las microempresas representan el 40% de la PEA⁴ del país, absorbiendo 2.5 millones de personas en mano de obra, contribuyendo así al PIB entre el 10 y el 15%. Sin embargo, el microcrédito creció un 15% durante el 2012, ya que el 88% del dinero fue entregado por la banca privada y las cooperativas de ahorro, de tal manera que, los préstamos a pequeños empresarios representan en la actualidad el 12% de la cartera de crédito.

Las instituciones que conforman el sistema financiero nacional (IFIS) incrementaron en cerca de 380 millones de dólares los créditos para las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) al cerrar el tercer semestre del año pasado con 2.809,8 millones de dólares en colocaciones, superando los 2.430,4 millones del mismo período del 2011.

Esos resultados se obtuvieron luego de un estudio realizado por la Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS), en el que además se descubrió que estos fondos fueron colocados por 76 entidades, entre las cuales figuran 24 bancos comerciales, 39 cooperativas, 7 sociedades financieras, 4 mutualistas, la Corporación Financiera Nacional (CFN) y el Banco Nacional de Fomento (BNF), representando al sector de la banca pública, evidenciándose asimismo, la importancia que el sistema

⁴ PEA, Población Económicamente Activa

financiero le ha dado a este sector cada vez con más presencia en el mercado.

Las instituciones reguladas, en términos de número representan apenas el 12% del total de instituciones relacionadas con el micro-crédito, mientras las cooperativas no reguladas y las ONG's representan casi un 90% del sistema.

2.1.6. El financiamiento informal

2.1.6.1. Situación del financiamiento informal en el Ecuador

Acudir a un prestamista informal es una práctica muy común y generalizada en los países latinoamericanos; esto no significa que en otras partes del mundo no se presente este fenómeno, que de por sí es muy antiguo. Sin embargo, esta forma de financiamiento tiene ciertas características particulares en los países de la región, que muy seguramente no se presentan en otras partes del mundo.

La forma del crédito es bastante sencilla y se basa en gran medida, como es usual en estos préstamos, en la confianza del prestamista en el prestatario, así como en un mecanismo de presión constituido por la firma de letras de cambio y el aval de un prestatario antiguo, condiciones indispensables para seleccionar un cliente. De esta manera, el aval funciona como un instrumento de "*selección delegada*⁵". Al ser sus clientes comerciantes con puesto fijo en el mercado, tanto la recaudación de las cuotas como la supervisión son más fáciles.

Las tarjetas de control son bastante simples, pero ayudan al prestamista a ordenar sus recuperaciones, contienen 30 filas (30 días) donde se anota el monto total, y el monto pagado cada día, así como la firma del prestatario. Este prestamista empieza a hacer la cobranza todos los días a una determinada hora del día, con las tarjetas en mano.

La actividad de recuperación es complementada con la solicitud de pedidos de las nuevas habilitaciones que serán entregadas al día siguiente a partir de las 8 am, si es que el cliente cumple con las condiciones antes señaladas. En su diario recorrido por los negocios de sus clientes, el prestamista va observando el desempeño de sus actividades (Alvarado, s.f.). El caso que se comenta, se presenta a diario en todos los rincones pobres del país, del cual el recinto Bijagual no escapa.

⁵ Es decir, la responsabilidad del incumplimiento del prestatario caerá en el que lo recomendó, convirtiéndose en una suerte de "garante indirecto".

Así se tiene un ejemplo evidente en la publicación del 21 septiembre del 2009 del diario Hoy en el cual menciona un caso particular de una señora que tuvo que acudir al chulco por falta de acceso al crédito:

Hace un mes obtuve un crédito de 500 dólares, cantidad que aún estoy pagando; a diario cancelo 30 dólares. Como sea uno debe sacar esa cantidad, de lo contrario nos ven con mala cara y en otra ya no nos ayudan”, acota Fanny. Ella cuenta que cuando están a punto de terminar con la deuda les ofrecen una cantidad mayor y por eso muchas personas se endeudan hasta el “cuello” y luego no saben cómo pagar, incluso hay personas que han entregado electrodomésticos y joyas.

Esta actividad es conocida en el Ecuador bajo la denominación de “Chulco”; las personas que hacen las veces de prestamistas, son conocidos como “Chulquero”. Según la misma publicación del diario Hoy, el *chulco* se formaría de la siguiente manera:

Los chulqueros, en su mayoría, provienen de Colombia, otros del Perú. En la ciudad han conformado grupos organizados para continuar con el negocio. Algunos incluso otorgan tarjetas con el nombre de la empresa para seguir facilitando los créditos. Una de ellas es Inversiones J. A. G., al llamar a esta empresa atiende un hombre con acento colombiano. Con amabilidad, lo primero que pregunta es si tiene negocio. Pues únicamente así se puede prestar el dinero o caso contrario tiene que dejar una garantía: sea electrodoméstico o joyas. Lo máximo que prestan a los clientes nuevos es 300 dólares. En cambio a los que ya son conocidos, la cantidad que requieran”. El interés supuestamente es del 1.5 por ciento. Sin embargo, como ejemplo indica que si el valor pedido es de 100 dólares, el cliente tiene que pagar cuatro dólares diarios, por 30 días. En total pagaría 120 dólares, 20 dólares más de lo que pidió. Además ellos van a los negocios a cobrar y llevan el registro en unas pequeñas tarjetas. Señala el diario ya mencionado.

Los prestamistas informales o “*chulqueros*”, como se los conoce en el argot nacional se manejan en el *sector financiero informal*, más allá de la frontera real, en una zona clandestina de las finanzas; representan un porcentaje muy alto de las fuentes de financiamiento del total de micro y pequeños empresarios.

En un estudio realizado por Jácome (2002) y un grupo de investigadores, dirigido a 205 hogares de seis barrios populares del Ecuador, se determinó que el 53,8% de las personas que han accedido alguna vez a un crédito, lo hicieron con prestamistas informales (chulqueros), y solo el 46,2% lo hicieron con prestamistas formales (p. 77-78).

El 80% de los préstamos recibidos por las personas más pobres fueron otorgados por prestamistas informales (chulqueros), en tanto que

el 20% provino de prestamistas formales. En contraposición, las personas que se encontraban en el quintil más rico accedieron en un 57,7% a prestamistas formales y en un 42,3% a informales (Jácome, 2002, p.80).

Estas cifras no son más que un fiel reflejo de la realidad nacional donde los pobres son los que tienen menos acceso al sistema financiero formal, por lo cual los prestamistas informales han encontrado en este numeroso sector de la población, un nicho de mercado presto a caer en sus créditos; estos son usurarios, que se convierten en un renglón complementario más que competidor de las instituciones formales de crédito.

Adicionalmente, esa investigación también determinó que el promedio de edad de quienes accedieron a los préstamos informales está en los 37.9 años, mientras que los que accedieron al crédito formal, su promedio de edad es de 41.1 años. De la misma forma, con respecto a la variable “*escolaridad*”, determinaron que las personas que tienen en promedio un menor grado de escolaridad (9 años), son las que acudieron a los informales (Jácome, 2002, p. 81).

Estas evidencias son complementarias con las primeras y están muy relacionadas al nivel de ingresos, ya que entre menor nivel de ingresos, generalmente es menor el nivel de educación, lo cual es aprovechado por los prestamistas informales, que buscan gente incauta, o en otras ocasiones urgida de liquidez.

Muchos dirán que los préstamos de familiares y amigos no son parte del financiamiento informal con tasas superiores al nivel de usura, pero la realidad demuestra que un gran porcentaje del total de préstamos que otorgan familiares y amigos, tiene intereses, generalmente menores que el que cobraría un *chulquero* totalmente desconocido para la persona, pero que en cifras reales representan tasas de usura; además, esta actividad es vista entre los mismos microempresarios como una forma de hacer “*algún dinerito extra*”, y también se considera como un medio de ayudar a su familiar o persona cercana que solicita el crédito.

2.2. Fundamentación teórica del proyecto

2.2.1. Definición de Factoring

Hoy en día, existen muchas PYMES que enfrentan diversos problemas para poder sacar sus negocios adelante, ente los cuales se pueden mencionar la falta de liquidez. La mayoría de empresarios desconocen la existencia de numerosas opciones de financiamiento, las cuales pueden ayudarlos a mantener un nivel de liquidez constante en sus negocios. Entre estas opciones de financiamiento se encuentra el “factoring”.

El factoring nació como un sistema de intermediación entre: productores ingleses, distribuidores en las colonias americanas y compradores americanos de la industria textil entre los siglos XV y XIX. Para la segunda década del siglo XX, la figura de factoring fue evolucionando hasta especializarse en funciones crediticias y convertirse en sociedades de factoring independientes.

El factoring es un producto financiero con el que una empresa puede tener financiamiento inmediato a través de la venta de su cartera de créditos total o parcial a otra empresa llamada Factor. Esta última es la que asume los riesgos relativos al cobro, financiando a la empresa vendedora a través del pago total o de anticipos; o también mediante la garantía del cobro de esa cartera al vencimiento a cambio de una comisión por el cobro, a una tasa de interés determinada por el lapso corrido entre el recibo de la cartera hasta la fecha de vencimiento de los títulos.

Una vez que el cliente ha recibido el capital que necesitaba, el factor, es decir la institución financiera que ofrece este servicio, se encarga de recaudar el dinero de un documento comercial (factura, pagaré, letras de cambio, etc.), cuyo vencimiento vigente sea a corto plazo (30 o 90 días por ejemplo). De esta manera las entidades financieras obtienen ganancias, la cual se refleja en la tasa de interés que cobran por el servicio.

Según la superintendencia de Banca y Seguros (1998) factoring es:

Es la operación mediante el cual el Factor adquiere, a título oneroso, de una persona natural o jurídica, denominada cliente, instrumentos de contenido crediticio, prestando en algunos casos servicios adicionales a cambio de una redistribución. El factor asume el riesgo crediticio de los deudores de los instrumentos adquiridos, en adelante Deudores”

García Cruces (1990) opina lo siguiente del factoring:

El factoring es aquella operación por la cual un empresario transmite en exclusiva los créditos que frente a terceros tiene como consecuencia de su actividad mercantil a un factor, el cual se encargará de la gestión y contabilización de tales créditos, pudiendo asumir el riesgo de insolvencia de los deudores de los créditos cedidos, así como la movilización de tales créditos mediante el anticipo de los mismos en favor de su cliente; servicios desarrollados a cambio de una prestación económica que el cliente ha de pagar (comisión, intereses), en favor de su factor.

El factoring permite que la empresa vendedora o proveedor efectivice inmediatamente sus ventas realizadas a crédito, mejorando su

nivel de liquidez; adicionalmente comprende la posibilidad de encargar la administración de la cartera crediticia ejerciendo de esta manera su función auxiliar en la contabilidad y en la facturación de la empresa vendedora.

En general, el factoring permite mejorar la gestión financiera y comercial de la empresa vendedora, facilitando el crecimiento y desarrollo de la misma. Las empresas más aptas para la utilización del factoring son las micro empresas y pymes que por su estructura financiera a veces no pueden acceder a líneas de crédito.

Las operaciones de factoring en el Ecuador pueden ser realizadas por entidades financieras (bancos, cooperativas de ahorro y crédito) supervisadas y controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros; o por entidades especializadas que están supervisadas por la Superintendencia de Compañías.

Los instrumentos objetos de factoring pueden ser facturas y títulos valores que se transfieren mediante endoso o cualquier otra forma que permita la transferencia a propiedad del factor; la transferencia comprende la transmisión de todos los derechos, salvo exista un pacto distinto.

La tarifa del factoring no es única y se estima en función del carácter del contrato, número e importe de los documentos de crédito, plazo y medio de cobro, actividad y sector al que pertenece la empresa contratante.

2.2.2. Naturaleza jurídica del contrato de Factoring

El contrato de factoring es un acuerdo mediante el cual una empresa denominada cliente contrata al factor, para que se preste servicios de financiación de los créditos con sus clientes asumiendo el riesgo de cobro, a cambio de una contraprestación. La naturaleza del contrato dependerá directamente del tipo de servicio prestado.

Con el fin de explicar las formas más generales de celebración del contrato de factoring se detallan las siguientes teorías:⁶

- ✚ *Teoría de apertura de crédito*, cuando el cliente tiene un contrato de factoring en el cual el factor no necesariamente establece un monto, sino queda abierto y sujeto al monto de los documentos al cobro que sean presentados. El factor asume el riesgo de adquirir

⁶ Andrés del Castillo, *Estudio sobre el Contrato de Factoring en el Ordenamiento jurídico Colombiano y Comparación con Ordenamientos Foráneos*, en http://www.elnotariado.com/ver_noticia.asp?id_noticia=1780

los documentos, de esta manera el cliente no tiene que reembolsar la suma entregada por el factor.

- ✚ *Teoría del descuento*, se realiza con anticipos sobre el crédito no vencido, cuando el factor percibe un ingreso resultante de la aplicación de una tasa de interés sobre el monto del anticipo entre el intervalo de tiempo transcurrido en la celebración del contrato y el vencimiento de los respectivos documentos; el factor se reserva el derecho a accionar contra el cliente en caso de que los documentos no sean pagados por el deudor.
- ✚ *Teoría de la compraventa o cesión de derechos*, cuando el cliente cede el derecho a un tercero, en este caso al factor para que asuma la posición del cliente mediante una cesión de contratos de mutuo (entrega de fondos anticipados) y el mandato (el servicio incluye la gestión de cobro).
- ✚ *Teoría del seguro de crédito*, cuando el factor asume el riesgo de cobro de los documentos, mediante un contrato previo en el que se estipula la cobertura del riesgo por falta de pago.

2.2.3. Elementos del Factoring

En el proceso del factoring intervienen los siguientes elementos: El cliente, el factor y el deudor. (Ver Anexo 1)

- ✚ **Cliente:** es aquella persona o empresa que cede sus cuentas por cobrar a una empresa financiera con el fin de obtener dinero inmediato.
- ✚ **Factor:** Empresa o entidad financiera que ofrece un servicio que consiste en recaudar el dinero de un documento comercial de terceros, dándole capital al cliente habiéndole cobrado una tasa de interés.
- ✚ **Deudor:** Son las personas que justifican al cliente haber adquirido un servicio o producto. El deudor, a pesar de no actuar directamente en el proceso de factoring es importante ya que son los que tendrán que pagarle al factor.

El proceso para una operación típica consta de los siguientes pasos (Ver Anexo 2):

1. Se solicita una línea de factoraje a una institución financiera o a una empresa de factoraje.
2. Se acuerdan las condiciones para llevar a cabo la operación:

- Cuentas por cobrar a transmitir.
- Plazos comerciales máximos.
- Tipo de factoraje (con o sin recurso).
- Costos y honorarios a aplicar.
- Documentación o mecanismos de transmisión.
- Registro de apoderados que firmarán.
- Responsabilidades de ambas partes.

2.2.4. Beneficios del Factoring

2.2.4.1. Financieros

- ✚ Proporciona liquidez en función de sus ventas.
- ✚ Niveliza flujos de efectivo en caso de ventas estacionales.
- ✚ Permite una operación revolvente.
- ✚ Reduce el apalancamiento financiero.
- ✚ Optimiza costos financieros.

2.2.4.2. Económicos

- ✚ Reduce el ciclo operativo de su empresa.
- ✚ Mejora la posición monetaria, no genera pasivos ni endeudamiento.
- ✚ Disminuye costos en áreas de crédito y cobranzas.
- ✚ Cubre el riesgo de cuentas incobrables.
- ✚ Apoya la recuperación de su cartera y el pago puntual de sus clientes.

2.2.4.3. Administrativos

- ✚ Eficiente cobranza de sus cuentas por medio del respaldo de un equipo profesional y experto.
- ✚ Informa periódica y continuamente las operaciones y cobranza.
- ✚ Evalúa la situación crediticia de sus clientes y prospectos.

2.2.4.4. Estratégicos

- ✚ Amplía la posibilidad de atención a nuevos sectores y mercados geográficos.
- ✚ Fortalece vínculos entre su empresa y sus clientes.
- ✚ Favorece la imagen institucional de su empresa.
- ✚ Permite a su empresa dedicarse al desarrollo de su negocio.

2.2.5. Desventajas del Factoring

- ✚ El financiamiento de las cuentas por cobrar es muy costoso.
- ✚ Poca utilización por escaso conocimiento.

- ✚ Cobertura geográfica limitada.
- ✚ La selectividad de los documentos por el factor no implica reducción de costos de cobranza.
- ✚ El análisis de riesgo del cliente está sujeto a criterio del factor.
- ✚ Excluye operaciones relativas a productos perecederos y de largo plazo.

2.2.6. Riesgos del Factoring

El principal y evidente riesgo en este tipo de operaciones se encuentra relacionado con el riesgo de cobro de los documentos. Es decir, el deudor podría no realizar el pago del título negociado inicialmente entre el cliente y el factor, por lo que el factor está en el derecho de ejecutar la garantía estipulada en el contrato de factoring.

2.2.7. Clasificación general de Factoring

Con la ebullición generada a causa de moratorias en los préstamos, créditos multilaterales orientados a proyectos fallidos que desencadenan desfases, el impacto socioeconómico en los niveles de consumo y la falta de recursos orientados hacia inversiones rentables, hacen prioritario el uso de este contrato moderno llamado factoring, pero cabe señalar, que será la especificación de la actividad ejecutada la que determine el subtipo de factoring que se lleve a cabo, ya que esta institución contractual tiene a su estudio varias modalidades que tienen sus variantes, las mismas que se explican de acuerdo a su contenido y evolución.

Hay muchas modalidades por las que se puede celebrar el contrato de factoring, entre las cuales tenemos:

1. Según su contenido.-

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

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

2. Según su forma de ejecución.-

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

b) Factoring “Sin Notificación”.- Es muy practicada en el mercado por los empresarios, quienes por diversos motivos prefieren mantener de alguna u otra forma, oculta la identidad de la empresa factora, quizás por razones de seguridad y confiabilidad para con sus clientes.

3. Según el destino de las ventas.-

a) Factoring Nacional o “Domestic Factoring”.- Conocido como Factoring Interno, se ejecuta cuando el cliente (titular de los créditos comerciales cedidos), la empresa factora y deudores residen en un mismo domicilio legal y operan sus sedes administrativas dentro de un mismo país.

b) Factoring Internacional o “Internacional Factoring”.- Tanto el cliente, como la empresa de factoring y el deudor residen en países distintos.

4. Según la asunción del riesgo.-

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

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

5. Según el momento del pago.-

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

b) Factoring con pago al vencimiento.- Se establece una fecha límite, es decir, la empresa de factoring paga al cliente en un tiempo máximo fijado con la posibilidad de efectuarse un cambio en la fecha de pago pactada si ésta fuese anterior a la citada fecha límite.

c) Factoring con pago a una fecha previamente establecida.- Se da cuando la empresa de factoring paga al cliente en la fecha anticipada acordada, con independencia de que se haya o no efectuado el cobro a los compradores.

2.2.8. Incidencia del Factoring a nivel internacional

2.2.8.1. El Factoring en Europa

Algunos analistas italianos consideran que el uso del término “factoring” en temas contractuales fue utilizado por primera vez en Inglaterra en el siglo XVI. En aquella ocasión un comercializador vende los productos de una tercera persona recibiendo una comisión⁷

Según Silvio Lisoprawski y Carlos Gerscovich dicen que el origen actual del factoring moderno vino en la época de la colonia de Francia, España e Inglaterra. Esos autores exponen que los exportadores británicos como medida de sobrellevar la distancia, transporte, desconocimiento de las tierras conquistadas y créditos eran utilizados a través de servicios de representación llamados “factors”. Después esos representantes se convirtieron en consejeros comerciales, garantizando las operaciones de compra y venta de productos ya que financiaban esas operaciones anticipando los valores de los créditos a recibir. Los factors en contraparte recibían privilegios de compra sobre las mercaderías sobre las que daba crédito.

El autor Newton De Lucca dice que el factoring en tiempos modernos estaría vinculado a las industrias de tejido británicas del siglo XVIII, aunque está más ligada a la conquista británica del siglo XIX, esta actividad no se desarrolló en Europa sino en tierras estadounidenses.

Sin embargo, en la década del 40 las compañías de factoring estadounidenses estaban asentadas en Europa, a excepción de algunos bancos británicos donde esa actividad era prácticamente nula. Apenas en la década del 60 las compañías de factoring comienzan a desarrollarse en Europa básicamente dominada por empresas estadounidenses, después fue implementando como parte de los servicios ofrecidos por los bancos europeos. A pesar de la dominante influencia del factoring estadounidense en Europa, su adopción no se dio

⁷ BUSSANI, Mauro; CENDON, Paolo *Los contratos nuevos, casos e material de doctrina y jurisprudencia*. Milán: Giuffrè, 1989, parte 3

de manera mecánica e idéntica en los países del viejo continente, este sistema de financiamiento nació como producto de las restricciones de crédito de aquel tiempo.⁸

El servicio consistía en anticipar los valores de las ventas a los clientes. Con ese concepto nacieron las cadenas de factoring encaminadas a resolver temas relacionados al factoring internacional o sea factoring de importación y de exportación.

En esa época nacen importantes empresas en Bélgica, Francia, Italia, Gran Bretaña y Alemania. La mayor parte de estas empresas son productos de una función entre empresas estadounidenses y europeas expandiéndose por todos los países industrializados del mundo occidental hasta la actualidad.

2.2.8.2. El Factoring en Estados Unidos

En el año de 1620 los Pilgrims (colonos puritanos) se asientan en territorios de lo que actualmente se conoce como Estados Unidos, dentro de esta colonia habían mercantilistas londinenses que podrían ser definidos como “factors”, debido a que compraban productos estadounidenses para luego ser vendidos en Europa a través de privilegios o comisiones sobre la mercadería.

En los siglos XVII y XIV ciertas industrias como la textil utilizó Estados Unidos usaron agentes comisionados de algodón, quienes eran responsables por el armado y venta de los productos, así también como por el financiamiento. Factores como distancia, desconocimiento de mercados, diversas colonias en diferentes partes en el mundo, crédito y mora de pagos se convirtieron en circunstancias adversas para el comercio internacional de la exportación de mercadería inglesa para tierras estadounidense, llevó a los comerciantes textiles a utilizar representantes – depositarios. Estos representantes o “factors” se encargan de la recepción de la mercadería provenientes de las grandes ciudades y de su distribución en las colonias.

El “factor” en la época de colonial hace que el mercado local estadounidense se convierta en un comisionista de ventas, responsable del almacenaje, distribuidor y garantizador de las operaciones. Después con el pasar del tiempo el “factor” pasa de ser de un simple distribuidor a ser un consejero del exportador e incluso anticipa parte de los valores proveniente de las ventas.

Al final el siglo XIX debido a las políticas proteccionistas estadounidenses como la Mc. Kinley Tariff Act en el año de 1870, los

⁸ FRADEJAS RUEDA, Olga M. Derecho estadounidense: **El contrato de factoring**. Madrid: Mc Graw Hill parte 39

“factors” tuvieron que cambiar sus funciones debido a los altos aranceles para el almacenaje de productos textiles ingleses, y pasaron de ser simples depositarios-distribuidores a implementar nuevos servicios tales como cobranza, cobertura del riesgo y financiamiento. Priorizando la figura de “finance factor” enfocada más al financiamiento (anticipación de los créditos provenientes de las ventas y compra de mercaderías).

En 1911 surgió en Nueva York el “Factor’s Lien Act” y el factoring entró en una fase más moderna, permitiendo a los “factors” dar créditos con garantías respaldadas. En 1930 con la crisis presente en la época, trajo un período de expansión del factoring por el mercado estadounidense demostrando interés de los bancos en incurrir en esta actividad, ya que representaba una alternativa para superar las restricciones crediticias impuestas por las leyes federales.

En 1946, el First Bank of Boston (FNBB) crea un departamento de factoring que más tarde en 1963 se fusiona con Walter E. Heller & Company of Chicago y eligen a Inglaterra y Alemania como sedes de sus primeras sedes de factoring en el extranjero.

En 1971, el volumen de las actividades de factoring en EE.UU. se aproximó a los USD 13.5 billones y en 1993 llegó a los USD 200 billones. En el 2006 cuando el euro fue adoptado por la Unión Europa, los EE.UU. fue el cuarto país con mayor volumen de factoring en el mundo superando cifras 96 billones, siendo 90 billones destinadas a actividades internas y 6 billones a operaciones internacionales.

2.2.8.3. El Factoring en Latinoamérica

Esta actividad tiene menos de treinta años en los países de la región, su uso está limitado a un número pequeño de países como Brasil, Chile y con actividades menores en países como Argentina, Colombia, Ecuador y Perú.

Esta actividad aún no está popularizada dentro de nuestros países aunque de a poco se está expansión y muchas veces por ignorancia es sólo encasillado como un simple negocio financiero con un uso casi nulo en las actividades de comercio exterior.

En Brasil esta actividad surgió en 1982 cuando se constituyó la Asociación Nacional de Empresas de Fomento Comercial (ANFAC). Entre 1982 – 1988 las operaciones de factoring estaban solamente ejercidas por instituciones financieras, para luego abrirse libremente a poder ser realizada por sociedades comerciales.

Después de eso las cifras correspondientemente a esta actividad han aumentado considerablemente en el 2008 los valores

correspondiente al factoring ya representaban 20 billones de dólares para actividades nacionales, lo cual le dio posición número dos entre los países del continente que realizaban actividades de factoring en el mercado nacional. A pesar de la magnitud de estos valores aún esta actividad no regulada por el gobierno, aunque hay proyectos de ley congelados en el Congreso.

En Chile surgió en 1994 con la fundación de la Asociación Chilena de Empresas de Factoring (ACHEF). Dicha asociación agrupa los bancos a través de sus departamentos de factoring, subsidiarias e las compañías independientes privadas.

En el año 2005, el factoring tuvo a más de 10 mil instituciones chilenas inmersas en esta actividad, gracias a una liberación de recursos públicos de la Agencia Estatal de Desarrollo para las instituciones de factoring. Tampoco no existe una ley específica sobre el factoring en Chile, ni proyectos de ley al respecto.

En México, desde 1970 existen organizaciones dedicadas al factoring, todas éstas una réplica de modelos estadounidenses y también sus actividades son encasilladas como financieras y no comerciales. En el año 1982 con la nacionalización de los bancos mexicanos éstas pierden relevancia en el escenario después de unos años que luego de una crisis y con limitantes de crédito, vuelven a ganar terreno como intermediarias financieras. En 1991 a diferencia de otros países de Latinoamérica prefiere usar el término “factoraje” en lugar de “factoring”. México es uno de los pocos países regulados a través de ley con esta actividad en 1991 se expidió la Ley General de Instituciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

En Perú las actividades de factoring es ejercida por las instituciones bancarias o financieras como un descuento de las facturas por cobrar, pero dichos documentos no pueden ser negociados en la bolsa de valores. Una vez los bancos reciben las facturas no pueden arrepentirse de la acción y tienen la obligación de cobro.

En Colombia las sociedades de factoring son casi nulas y sin legislación ni jurídica sobre esta actividad. El factoring en este país es realizada por empresas de financiamiento comercial de las llamadas negociación de facturas que comprende el pago de las facturas, financiamiento a corto plazo, cobranza de los documentos comprados y en algunos casos evaluación y asesoría.

En Argentina el factoring no es una actividad muy popular aún comparada con otros países como Chile, México o Brasil. Sin embargo es ofrecida como un servicio por los bancos y las casas de crédito.

2.2.9. Incidencia del Factoring en Ecuador

El factoring en Ecuador nace en el año 2009 como una alternativa de liquidez para facturas por cobrar de largo plazo. En ese tiempo la Cámara de Comercio de Guayaquil tenía en sus bases de datos unos 300 socios.

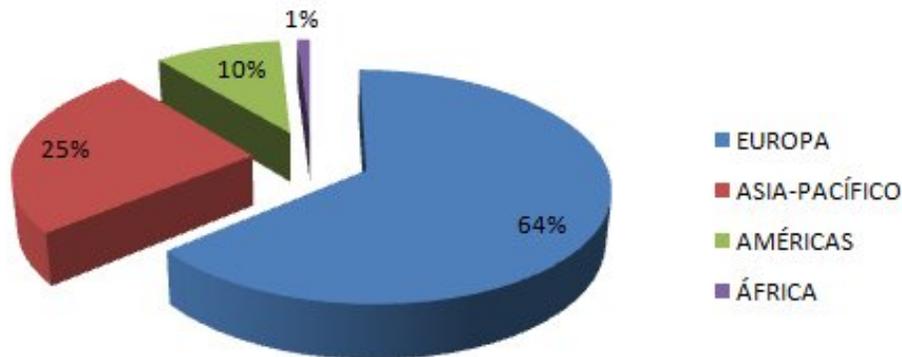
Este tipo de actividad en el país está regulado por la Superintendencia de Compañías y no por la de Bancos al comprar cartera con recursos propios. Actualmente, el país esta actividad en el país no representa ni el 1.5% del PIB nacional. En la resolución del 20 de noviembre del 2009 le dio característica de negociable a las facturas comerciales y la Ley de Seguridad Financiera puesta en vigor en diciembre del 2009 les dieron el carácter de títulos negociables en las bolsas de valores.

Mediante el convenio suscrito entre la Cámara de Comercio y la empresa Logros, se espera que entre el 60% y 80% de los socios accedan al servicio de factoring llamado "COBRA YA" con un monto aprobado entre 100 y 50.000 dólares por cliente.

La firma Logros es parte de la empresa chilena del mismo nombre, la cual cuenta con un patrimonio de 25 millones de dólares, posee 14 años de trayectoria y una red de aproximadamente 30 agencias en ese país.

Teniendo el panorama mundial del factoring lo podemos dividir geográficamente como lo refleja la siguiente imagen y su aumento progresivo a través del tiempo, representando una actividad económica importante en los países del mundo:

Gráfico 12. Participación del volumen de operaciones de Factoring en el mundo (2011)



Fuente: LOGROS (2011).
Nota: Elaborado por el autor

2.3. MARCO CONCEPTUAL

Dentro del marco conceptual están descritos ciertos conceptos que son necesarios y que se encuentran involucrados en el estudio del factoring, así como otras herramientas de financiamiento en el corto plazo:

Mediana empresa.- Son aquellas que emplean entre 50 a 159 trabajadores, y cuyo valor de ventas o ingresos brutos anuales varía entre un millón uno y cinco millones de dólares de los Estados Unidos de América o un volumen de activos entre setecientos cincuenta mil uno y cuatro millones de dólares.

Pequeña empresa.- Son aquellas que emplean entre 10 a 49 trabajadores, y cuyo valor de ventas o ingresos brutos anuales varía entre cien mil y un millón de dólares de los Estados Unidos de América o un volumen de activos entre cien mil uno y setecientos cincuenta mil dólares.

Microempresas.- Son aquellas que emplean entre 1 a 9 trabajadores, y cuyo valor de ventas o ingresos brutos anuales son inferiores a cien mil dólares de los Estados Unidos de América o un volumen de activos de hasta cien mil dólares.

MIPYME.- Son las unidades productivas individuales o asociadas que se encuentran en los parámetros descritos anteriormente y que al menos cumplan con dos de las tres definiciones de mediana empresa, pequeña empresa o microempresa.

Talleres artesanales.- Se caracterizan por tener una labor manual, con no más de 20 operarios y un capital fijo de 27 mil dólares.

Finanzas.- Las finanzas son una rama de la economía que estudia la obtención y gestión, por parte de una compañía, individuo o del Estado, de los fondos que necesita para cumplir sus objetivos y de los criterios con que dispone de sus activos. En otras palabras, estudia lo relativo a la obtención y gestión del dinero y de otros valores como títulos, bonos, etc. Las finanzas tratan, por lo tanto, de las condiciones y oportunidad en que se consigue el capital, de los usos de éste y de los pagos e intereses que se cargan a las transacciones en dinero. También suele definirse como el arte y la ciencia de administrar dinero.

Instituciones financieras.- Son empresas cuya actividad principal consiste en la captación de depósitos y en la concesión de créditos.

Ley de mercado de valores.- Ley que rige los mercados de valores que son un tipo de mercados capitales en los que se negocia la renta fija y variable de una forma estructurada a través de la compra-venta de valores negociables.

Capital de giro.- Es el conjunto de valores propios o ajenos invertidos en una empresa.

Capital financiero.- Es toma suma de dinero, que no ha sido consumido por su propietario, sino que ha sido ahorrada y trasladada a un mercado financiero con el fin de obtener una renta al capital.

Entidades de capital de riesgo.- Son entidades financieras cuyo principal objetivo consiste en la toma de participaciones temporales en el capital de empresas no cotizadas, generalmente no financieras y de naturaleza no inmobiliaria. El objetivo es que con la ayuda del capital de riesgo, la empresa aumente su valor y una vez madurada la inversión, el capitalista se retire obteniendo un beneficio.

Garantía.- Es sinónimo de respaldo. Es la protección que se brinda cuando se adquiere algo, se define como el efecto de afianzar lo estipulado.

Tasa de interés.- Es la valoración del costo que implica la posesión de dinero producto de un crédito.

Financiamiento para start-up.- Financiamiento para el desarrollo inicial, para el arranque de una empresa.

Fuentes de financiamiento.- Es la manera de cómo una entidad puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso.

Factoring.- Es un mecanismo de financiamiento a corto plazo mediante el cual una empresa comercial, industrial, de servicios o persona física con actividad empresarial, transfiere sus cuentas por cobrar vigentes, a favor de una entidad financiera o de una empresa especializada en factoraje, la cual recibirá una comisión a cambio de efectivizar dichas facturas. Es una alternativa de financiamiento que se orienta de preferencia a pequeñas y medianas empresas.

Financiamiento por medio de inventario.- Es un tipo de financiamiento mediante el cual se utiliza el inventario de una empresa como garantía de un préstamo. El acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía si la empresa deja de cumplir.

Crédito comercial.- Es el que extiende una organización a otra empresa de negocios. Puede ocurrir en forma explícita por medio de la emisión de una letra de cambio, o es posible que surja de retrasos en los recibos y pagos por servicios realizados. Es una fuente importante de recursos de financiamiento, mediante la entrega de bienes o servicios a una persona o empresa, cuyo pago se realiza con posterioridad en un plazo previamente convenido.

Crédito bancario.- Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos.

Descuento bancario.- Es el contrato por el cual una entidad de crédito anticipa a un cliente, mediante la cesión salvo buen fin, el importe de créditos contra terceros, percibiendo unos intereses por el plazo que falta hasta el vencimiento de dichos créditos y comisiones por la gestión de presentación al pago de los mismos.

Préstamos bancarios a corto plazo.- Consiste en pedir dinero a un banco para financiar algún proyecto personal o negocio, o para saldar deudas, dinero que luego deberá pagarse en cuotas mensuales con la correspondiente tasa de interés.

Línea de crédito.- Significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano, es decir, es un acuerdo que se celebra entre un banco y un prestatario en el que se indica el crédito máximo que el banco extenderá al prestatario durante un período definido.

Leasing.- Es un contrato mediante el cual, el arrendador traspassa el derecho a usar un bien a un arrendatario, a cambio de rentas de arrendamiento durante un plazo determinado, al término del contrato el arrendatario tiene la opción de comprar el bien arrendado pagando un precio determinado, devolverlo o renovar el contrato.

Contrato.- Es un acuerdo de voluntades, verbal o escrito, manifestado en común entre dos o más personas con capacidad (partes del contrato), que se obligan en virtud del mismo, regulando sus relaciones relativas a una determinada finalidad o cosa.

Contrato de factoraje.- Es el contrato por el cual una parte, denominado "el factorado" se obliga a ceder los créditos actuales o futuros que tenga sobre su clientela, y la otra parte, denominado "el factor", se obliga a intentar su cobranza o a adquirirlos, anticipándole a aquél, una parte del cobro como precio por la cesión a cambio de una comisión.

Cuentas por cobrar.- Es aquel dinero que se adeuda a una entidad económica o a una persona física.

Cartera de colocaciones.- También se lo denomina capital corriente, capital circulante, capital de rotación o fondo de rotación. Es el excedente de los activos de corto plazo sobre los pasivos de corto plazo, es una medida de la capacidad que tiene una empresa para continuar con el normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo. Se calcula restando al total de activos de corto plazo el total de pasivos de corto plazo.

Índice de endeudamiento.- Este índice mide la intensidad de toda la deuda de la empresa con relación a sus fondos propios, es decir, el pasivo total de la empresa sobre el patrimonio de la misma. Mientras menor sea su valor, más bajo será el grado de endeudamiento, reflejándose en una estabilidad para la entidad. Este bajo grado de endeudamiento posibilita a la empresa para poder acceder a nuevas fuentes de financiamiento. Un valor entre 0,5 y 1,5 puede considerarse aceptable. Si es mayor que 1,5 es preocupante y si pasa de 2 hay exceso de endeudamiento.

Índice de liquidez.- Indica la disponibilidad de liquidez que tiene la empresa, y permite tener un conocimiento más o menos real de la verdadera capacidad de la misma, para cumplir con sus actuales obligaciones o para adquirir nuevos compromisos. Es decir, los activos corrientes de la empresa sobre sus pasivos corrientes. Cuanto mayor es el índice de liquidez, mayor es su posibilidad de cubrir sus necesidades, es recomendable que sea igual o mayor que 1,3.

Prueba ácida.- Es utilizada para medir la liquidez de la empresa, señalando con mayor precisión las disponibilidades inmediatas para el pago de deudas a corto plazo sin la necesidad de realizar sus inventarios; es decir, activo corriente menos inventario, sobre pasivo corriente. La prueba ácida excluye los inventarios, por lo que sólo se tiene en cuenta la cartera, el efectivo y algunas inversiones.

Apalancamiento.- Se explica como el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio. Es decir, establece el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros.

Apalancamiento financiero.- Señala las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como éste contribuye a la rentabilidad del negocio, dada la particular estructura de la empresa. A medida que las tasas de interés de la deuda son más elevadas, es más difícil que las empresas puedan apalancarse financieramente.

Rentabilidad.- Permite medir la capacidad de una empresa para generar utilidades. La rentabilidad es lo que buscan los inversores al invertir sus ahorros en las empresas.

Rentabilidad sobre el activo.- Este indicador permite conocer las ganancias que se obtengan con relación a las utilidades, que generan los recursos totales con lo que cuenta el negocio.

Rentabilidad sobre la Inversión o Rentabilidad Económica.- Este indicador permite conocer la eficiencia operativa de la empresa; utilidad antes de intereses e impuestos a partir de los recursos totales con los que cuenta el negocio.

Diferencias entre conceptos

Factoraje y descuento bancario

Cuando se hace referencia al factoraje y descuento bancario, el primero genera todas sus operaciones basadas en las carteras de cuentas por cobrar (clientes), y el descuento bancario basa sus operaciones de crédito en diferentes garantías diferentes a las cuentas por cobrar. El descuento bancario genera interés por el monto total aprobado, sin tomar en cuenta que este haya sido desembolsado en su totalidad al cliente.

Préstamo y crédito

Existe una diferencia entre préstamo y crédito: en el préstamo el cliente recibe de la entidad una cantidad determinada de capital el cual se compromete a devolver de forma periódica en un plazo determinado y en el crédito el prestamista pone a disposición del cliente dinero hasta un cierto límite, en la que este devolverá la cuantía dispuesta así como los intereses y comisiones en los plazos pactados.

2.4. MARCO LEGAL

El factoring está regido por las siguientes leyes:

Se encuentra tipificado en la Ley General de Instituciones Financieras en el artículo 51, en el cual establece las operaciones bancarias en las que permite a los bancos negociar letras de cambio, pagarés y demás documentos que representan obligaciones de pago por ventas; en este caso, facturas pendientes de cobro.

También se encuentra en la Ley de Mercado de Valores en el artículo 160 que menciona el alcance y características de la emisión de obligaciones.

2.5. HIPÓTESIS

El factoring es una alternativa de financiamiento que aporta al mejoramiento de la liquidez de las PYMES y contribuye a su desarrollo económico.

2.6. VARIABLES

Variable Independiente	Variable Dependiente
Financiamiento Factoring	<ul style="list-style-type: none">▪ Mejoramiento de liquidez de las PYMES▪ Desarrollo Económico▪ Productividad

CAPÍTULO III METODOLOGÍA

3.1. Diseño de la investigación

El siguiente análisis corresponde a una investigación exploratoria pues está basada en el análisis de datos obtenidos en los últimos años, en los que se puede reconocer las razones por las cuales las pymes se ven impedidas a obtener créditos inmediatos para su crecimiento y participación en el mercado, afectando de esta manera sus objetivos de expansión.

3.2. Alcance de la investigación

Un aspecto muy importante de esta investigación es identificar si las pymes están informadas de los diversos beneficios que proporciona este método de financiamiento y si existe algún impedimento por parte de los gerentes para el uso de esta nueva tendencia. Del mismo modo, se pretende entender qué medidas son necesarias para evitar la inflexibilidad de los préstamos bancarios y cómo se puede aplicar el contrato de factoring para la obtención de liquidez.

3.3. Población

El mercado al cual está dirigido el siguiente estudio está conformado por 80 representantes de pymes en el Ecuador, los cuales han sido seleccionadas de manera aleatoria.

3.4. Técnicas e instrumentos utilizados

Para llevar a cabo la presente investigación se utilizaron fuentes primarias y secundarias de información, en las cuales prevalecieron herramientas como observación y encuesta.

3.4.1. Observación

La observación es fundamental para llevar a cabo esta investigación pues mediante el análisis del comportamiento de las instituciones financieras se puede comprobar las razones por las cuales éstas requieren de garantías y demás documentación de las pymes para el respectivo desembolso de dinero.

3.4.2. Encuesta

La encuesta tiene como finalidad recolectar la información de las pymes en el Ecuador, la cual consistió en llamar a esas empresas, para pedir que me comuniquen con la persona adecuada. (Ver Anexo 3)

Esta encuesta fue realizada para averiguar 3 cosas básicas:

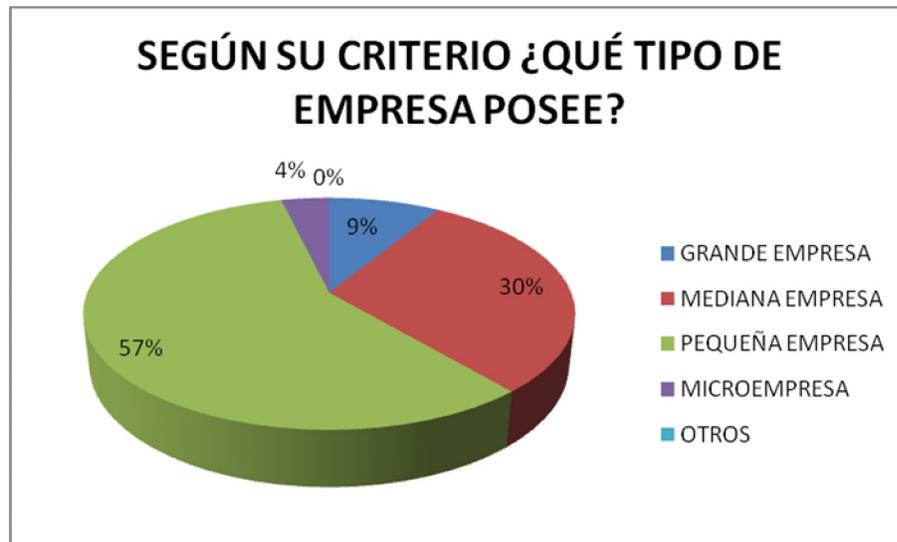
- a. Identificar qué tipo de financiamiento emplean para su actividad comercial;
- b. conocer qué factores influyen al momento de elegir una fuente de financiamiento; y,
- c. confirmar si tienen conocimiento del factoring y sus beneficios.

CAPÍTULO IV ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

4.1. Análisis de los resultados

A continuación se muestra el análisis de los resultados obtenidos en las encuestas realizadas a las pymes del Ecuador, las cuales en su totalidad son dedicadas a la exportación.

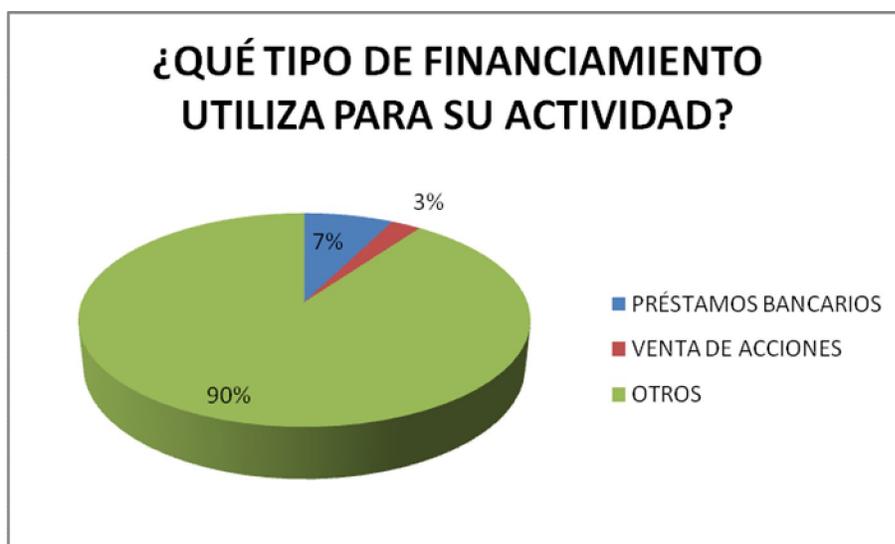
Gráfico 13. Respuesta a la pregunta: Según su criterio ¿Qué tipo de empresa posee?



**Fuente: Encuestas (2013).
Nota: Elaborado por el autor.**

De las 80 pymes encuestadas el 57%, es decir, 46 son pequeñas empresas, pues cuentan con menos de 49 trabajadores, mientras que el 30% son medianas empresas, el 9% son grandes empresas y el 4% corresponden a microemprendedores.

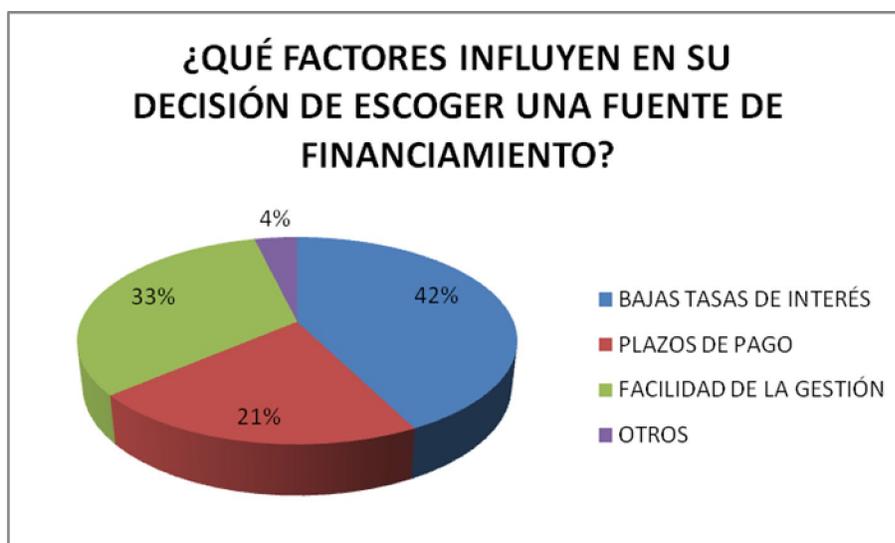
Gráfico 14. Respuesta a la pregunta: ¿Qué tipo de financiamiento utiliza para su actividad?



Fuente: Encuestas (2013).
Nota: Elaborado por el autor.

La mayoría de las pymes encuestadas obtienen financiamiento informal a través de préstamos personales mediante el tan conocido “chulco”, o ya sea a través de cooperativas, amigos cercanos y familiares.

Gráfico 15. Respuesta a la pregunta: ¿Qué factores influyen en su decisión de escoger una fuente de financiamiento?



Fuente: Encuestas (2013).
Nota: Elaborado por el autor.

Entre los factores más relevantes que influyen en la decisión de escoger una fuente de financiamiento están las bajas tasas de interés y la facilidad de gestión, en ese orden; mientras que, el plazo de pago no es muy relevante al momento de decidirse.

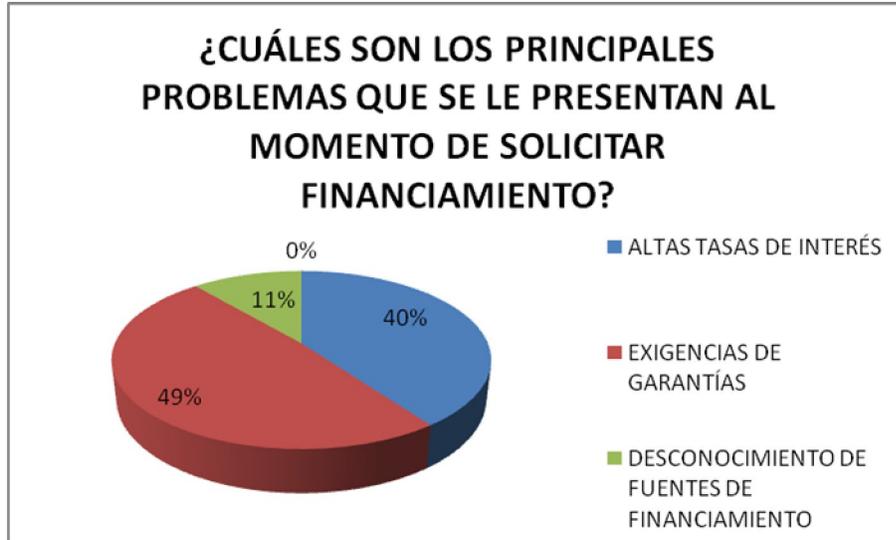
Gráfico 16. Respuesta a la pregunta: Aproximadamente, ¿cada cuánto tiempo la empresa requiere de financiamiento?



**Fuente: Encuestas (2013).
Nota: Elaborado por el autor.**

En su mayoría, las pymes encuestadas necesitan financiamiento aproximadamente cada tres y seis meses, mientras que, 17 lo requieren mensualmente y 10 una vez al año.

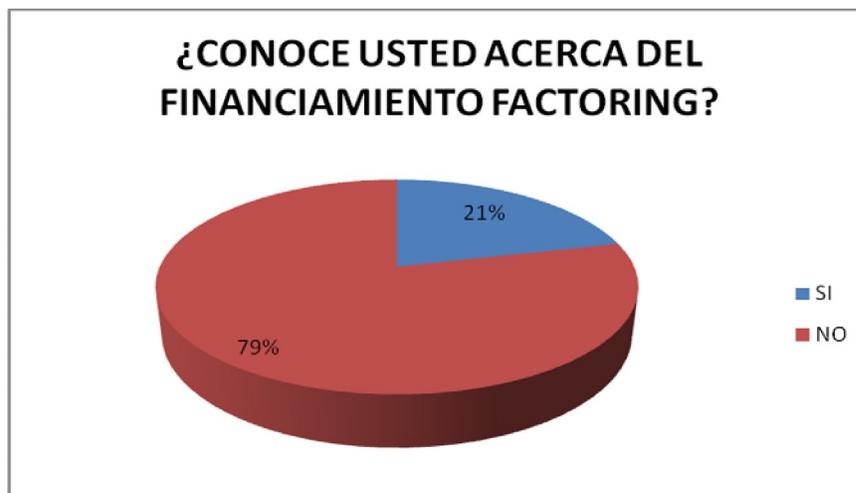
Gráfico 17. Respuesta a la pregunta: ¿Cuáles son los principales problemas que se le presentan al momento de solicitar financiamiento?



Fuente: Encuestas (2013).
Nota: Elaborado por el autor.

Un 49% de las pymes consideran como principal problema para solicitar financiamiento, las exigencias de garantías por parte de las instituciones financieras; mientras que para el 40% su mayor problema son las altas tasas de interés.

Gráfico 18. Respuesta a la pregunta: ¿Conoce usted acerca del financiamiento factoring?



Fuente: Encuestas (2013).
Nota: Elaborado por el autor.

Una gran parte de las pymes no tienen conocimiento acerca del financiamiento factoring y sólo 17 conocen esta metodología.

Gráfico 19. Respuesta a la pregunta: ¿Alguna vez ha utilizado el factoring como modelo de financiamiento? Si responde NO, saltarse la siguiente pregunta.



**Fuente: Encuestas (2013).
Nota: Elaborado por el autor.**

De las 17 pymes que tienen conocimiento sobre el factoring, el 59%, es decir, 10 de ellas, nunca han empleado el factoring como modelo de financiamiento y sólo el 41% lo ha utilizado.

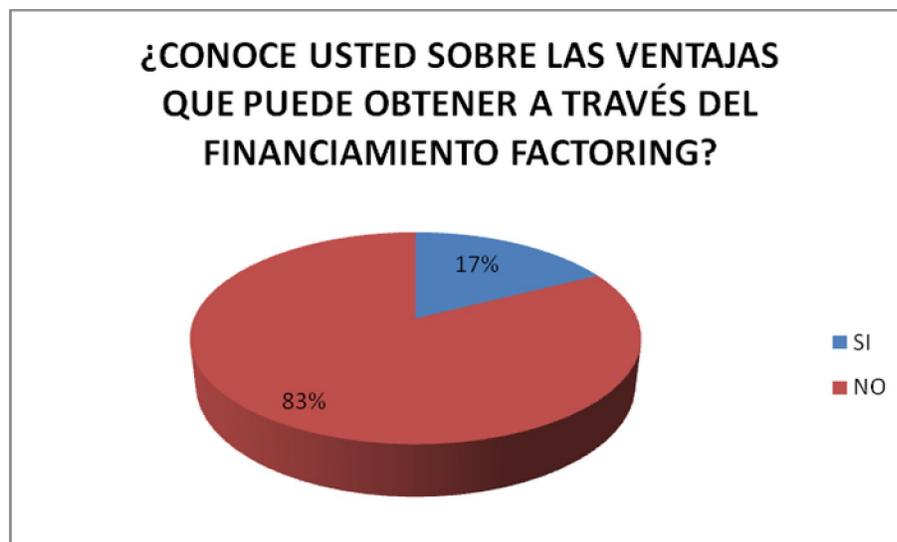
Gráfico 20. Respuesta a la pregunta: Si contestó SI en la pregunta anterior, califique la experiencia que tuvo.



Fuente: Encuestas (2013).
Nota: Elaborado por el autor.

De las 7 pymes que han utilizado factoring, 3 de ellas califican su experiencia como muy buena; 1 como excelente; 2 como buena y 1 como regular.

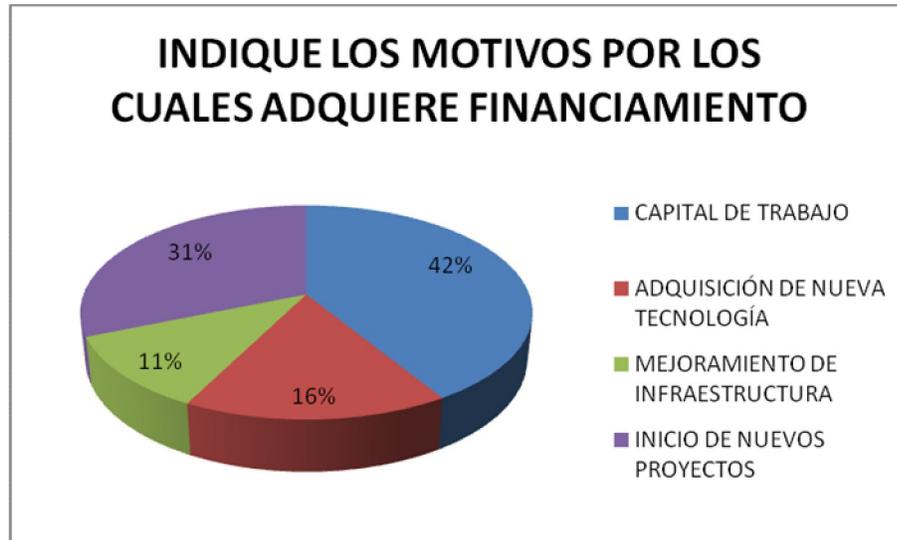
Gráfico 21. Respuesta a la pregunta: ¿Conoce usted sobre las ventajas que puede obtener a través del financiamiento factoring?



Fuente: Encuestas (2013).
Nota: Elaborado por el autor.

La gran mayoría de las pymes, es decir, un 83% que corresponde a 66 empresas, desconocen las ventajas que pueden obtener a través del financiamiento factoring, pues no se han informado en su totalidad de esta modalidad y sólo un 17% las conoce.

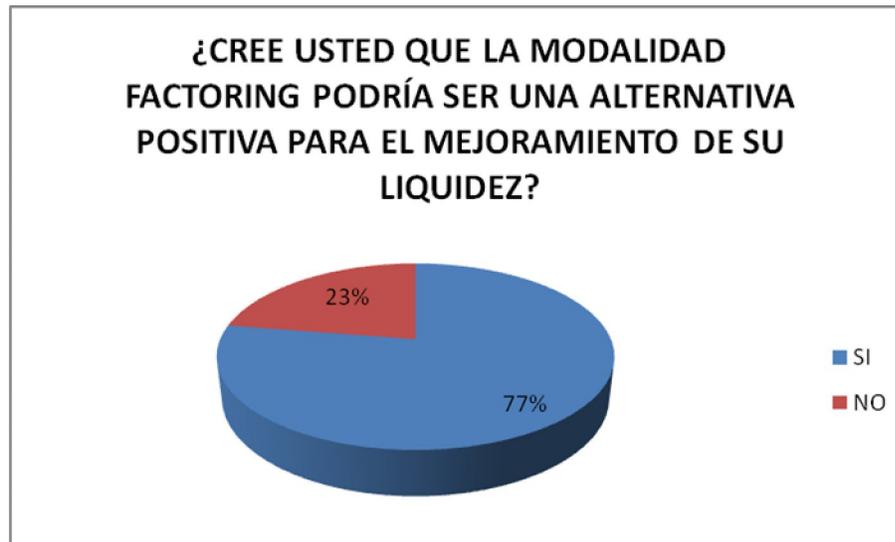
Gráfico 22. Respuesta a la pregunta: Indique los motivos por los cuales adquiere financiamiento.



Fuente: Encuestas (2013).
Nota: Elaborado por el autor.

Los principales motivos por los cuales las pymes adquieren financiamiento son para su capital de trabajo y para el inicio de nuevos proyectos; mientras que secundarios y no de menor importancia, lo son para la adquisición de nueva tecnología y para el mejoramiento de infraestructura.

Gráfico 23. Respuesta a la pregunta: ¿Cree usted que la modalidad factoring podría ser una alternativa positiva para el mejoramiento de su liquidez?



Fuente: Encuestas (2013).
Nota: Elaborado por el autor.

Para el 77% de los encuestados, el financiamiento factoring podría ser una alternativa positiva para mejorar su liquidez; mientras el 23% no lo consideran del mismo modo, pero tampoco mostraron una actitud negativa para considerarlo en un futuro.

4.2. Interpretación de los resultados

La mayoría de las empresas encuestadas cuentan con las características de pequeñas y medianas empresas; asimismo, los resultados muestran que el financiamiento requerido es solventado mediante créditos que las cooperativas les ha proporcionado, además de la colaboración de familiares y amigos, sin embargo, consideran que a pesar de que la gestión no es muy complicada, las tasas de interés son muy altas, haciendo énfasis que se exige un depósito proporcional a lo requerido, sobre el cual también son cobrados intereses.

Es necesario mencionar que, estas pymes consideran que requieren financiamiento trimestralmente, ya que debido a su actividad comercial pues la mayoría son pymes exportadoras, necesitan mayor liquidez para poder cumplir con sus clientes debido a que ellos son los proveedores de varios productos que son altamente demandados a nivel internacional y es estrictamente indispensable cumplir con el acuerdo en su totalidad sin retrasos, pues en caso contrario, el costo de éste afectaría significativamente a la empresa y a la economía del país.

Además, en la investigación realizada, se puede comprobar que a pesar de que una gran mayoría tiene conocimiento que pueden obtener financiamiento a través de sus cuentas por cobrar, desconocen el modelo de financiamiento factoring y del sinnúmero de ventajas que éste podría proporcionarles, pues sustentaron haber escuchado el nombre mas no haber investigado de qué se trata.

Según los resultados obtenidos, también es válido mencionar que las pocas pymes que han utilizado este modelo de financiamiento, afirman haber tenido una muy buena experiencia en cuanto al procedimiento.

Lo más importante del estudio realizado es que el 77% de las pymes consideran el factoring como una alternativa positiva para el mejoramiento de su liquidez, pues de esta manera podrían contar con mayor capital de trabajo e iniciar nuevos proyectos y principalmente no se verían afectadas sus relaciones comerciales y la imagen de la empresa se mantendría impecable.

Imagen 1. Exportaciones de Ecuador.



Fuente: BCE (2012).

Nota: Elaborado por el autor.

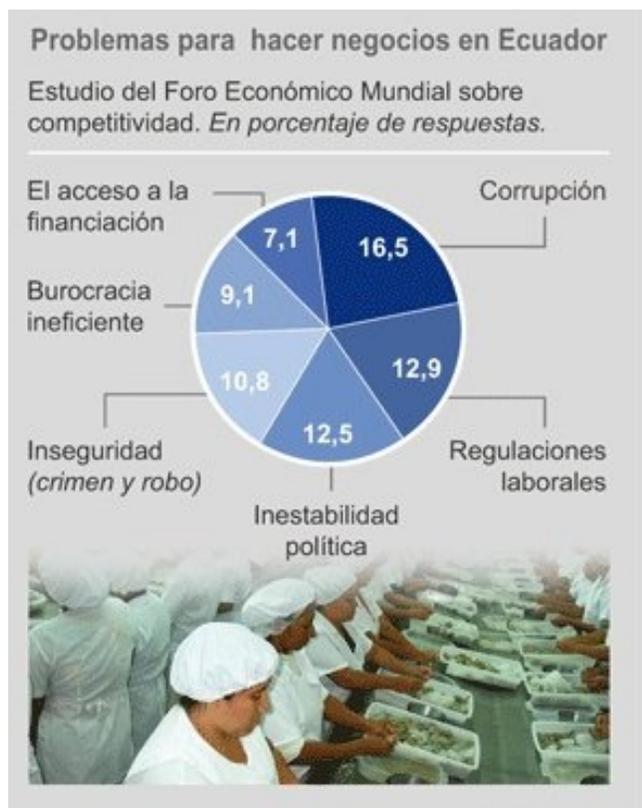
CAPÍTULO V PROPUESTA

5.1. Análisis de la problemática.

Según el análisis de los resultados obtenidos, tanto en las encuestas realizadas a especializados encargados del área comercial y financiera de pymes como en la información recolectada en la Superintendencia de Bancos y Seguros, se puede confirmar que debido a las exigencias de garantías y a la complejidad de la gestión, las pymes cuentan con un reducido acceso a las fuentes de financiamiento, las cuales perjudican considerablemente su crecimiento y participación en el mercado.

Asimismo, un estudio realizado por el Estudio del Foro Económico Mundial sobre competitividad, muestra que el acceso a la financiación es uno de los problemas existentes al momento de hacer negocios en Ecuador, lo cual repercute significativamente en nuestra economía.

Imagen 2. Problemas para hacer negocios en Ecuador.



Fuente: Foro Económico Mundial (2013)

Nota: Elaborado por el autor.

5.2. Modelo de financiamiento adecuado.

De acuerdo a los distintos tipos de factoring, el más adecuado es el factoring con pago a una fecha previamente establecida, ya que el pago es realizado en una fecha acordada independientemente de que se haya efectuado o no el cobro a los compradores.

De esta manera, el cliente recibe por medio de la empresa de factoring el 80% del valor de la factura, del cual únicamente se descuenta la comisión operativa, cuyo porcentaje varía de acuerdo al riesgo del cliente. El 20% restante se mantiene como reserva hasta el vencimiento de la factura por cobrar y se cobra la tasa máxima correspondiente a los días de plazo.

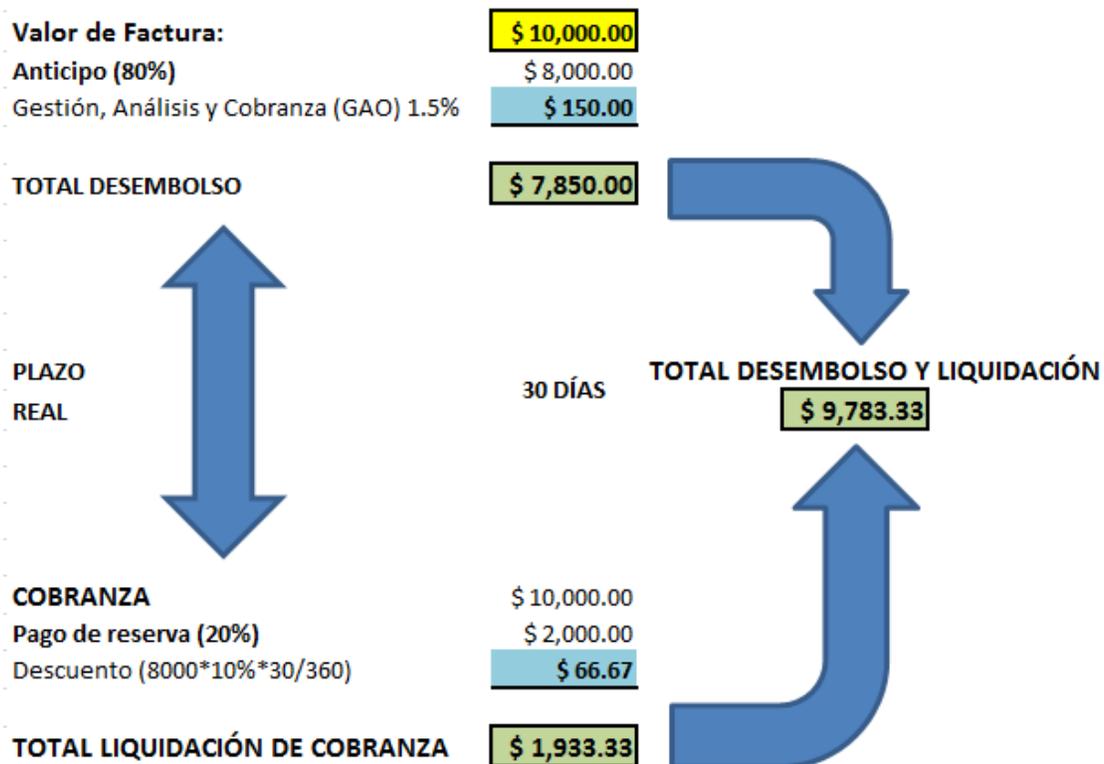
5.3. Desarrollo de estrategia de implementación.

Actualmente, la Cámara de Comercio cuenta con un convenio con la compañía Factor Logros, a través del cual cerca de cuatro mil exportadores pueden vender sus facturas con descuento.

La empresa Factor Logros Ecuador consolidó sus operaciones en el país tras la suscripción de un acuerdo con la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Corpei), que permite a 4.176 firmas exportadoras acceder a descuentos del 10 por ciento en operaciones de factoring o venta de facturas, sobre las tasas que cobra Logros al público en general. La empresa cambia facturas de hasta 100 mil dólares y que sean cobrables en máximo 90 días, generando de esta manera, una línea de financiamiento de capital de trabajo. La tasa que se cobra a los exportadores varía de acuerdo al riesgo del exportador, el de su comprador y del plazo de la cartera; mientras que la Comisión Operativa fluctúa entre el uno y el 3,7 por ciento del valor de las facturas. Una vez aprobada la línea de factoring el dinero es entregado en 48 horas laborables.

El objetivo de este acuerdo es promocionar sus servicios entre los socios de instituciones serias. Hasta julio de este año, la compañía realizó 11,7 millones de dólares en operaciones de factoring y captó 50 clientes. Además, en Ecuador el monto de operaciones por factoring se encuentra por debajo del dos por ciento del PIB, pero se considera que tiene potencial para alcanzar entre el 12 y 25 por ciento, por lo que sería de gran ayuda para la economía tanto del país como de las pymes beneficiarias.

Imagen 3. Propuesta de factoring al anticipo.



Fuente: LOGROS (2013).
 Nota: Elaborado por el autor.

CAPÍTULO VI CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

TEMA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN: “Modelo estratégico de financiamiento para mejorar la participación y el crecimiento de las pymes en el Ecuador”.

OBJETIVO GENERAL: Desarrollar un modelo de financiamiento con factoring como opción de liquidez inmediata para el crecimiento de las pymes en el Ecuador.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES
1. Analizar la problemática de las pymes en cuanto al acceso reducido a fuentes de financiamiento.	Según los datos estadísticos del BCE, las pymes no cuentan con financiamiento apropiado debido a que no poseen garantías reales.	Investigar qué facilidades crediticias se ofrecen en el mercado financiero que impulsen el desarrollo de las pymes.
2. Establecer el financiamiento adecuado que permita mejorar la participación y crecimiento de las pymes en Ecuador.	Desconocimiento en cuanto a las demás opciones de financiamiento que faciliten un manejo oportuno del capital de trabajo.	Evaluar las distintas alternativas de financiamiento en Ecuador.
3. Desarrollar la estrategia de implementación del modelo de financiamiento con factoring para brindar liquidez inmediata a las pymes.	La Cámara de Comercio cuenta con un convenio de factoring con la compañía Factor Logros, para que las pymes puedan solucionar sus problemas de liquidez.	Emplear el factoraje financiero para fortalecer su capital de trabajo y tener liquidez a corto plazo.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguirre D. & Andrango S. (2011). Preferencias en el uso de productos y servicios financieros que ofrecen las instituciones del Sistema Financiero Regulado ecuatoriano: Escuela de Banca y Finanzas: Universidad Técnica Particular de Loja: Quito.
- Andrade, S. & Calero, E. (2006). *El mercado de valores como alternativa de financiamiento para la pequeña y mediana empresa (pyme) en Ecuador*. Escuela Politécnica Nacional. Proyecto previo a la obtención de grado de Ingeniero Empresarial. Quito, Ecuador.
- Arenas, F. (2009). *Acceso al crédito y límites del crecimiento en Pymes: una mirada a través de la dinámica de sistemas*. Sistemas & Telemática. Universidad ICESI. Colombia.
- Banca y Riesgo. 2011. Estadísticas sobre el mercado mundial del factoring. Recuperado de: <http://www.bancayriesgo.com/Factoring201109PrincipalesMercadosEnElMundoEstadisticasPerspectivas.html>
- Banco Interamericano De Desarrollo. 2001. Competitividad: El Motor Del Crecimiento. IDB: Washington D.C.
- Block, S. & Hirt, G. (2008). *Fundamentos de Administración Financiera*. Duodécima Edición. DF. México.: McGraw Hill.
- Blog Salmón. 30 de noviembre de 2011. ¿Qué es el factoring?. Recuperado de: <http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-el-factoring>
- Cazorla, L. & López, M. (2004). *Los conflictos de intereses y las relaciones de agencia generados en los contratos de préstamos participativos en la pequeña y mediana empresa*. Actualidad Financiera, 9, 19-34.
- Cifras económicas del Ecuador. Estadísticas del Sector Monetario y Financiero <http://www.bce.fin.ec>
- Cisneros, S. (2007). *El crédito bancario para la microempresa*. Escuela Politécnica del Ejército. Tesis presentada como requisito previo a la obtención de grado de Ingeniero Comercial. Quito, Ecuador.
- *Cómo conseguir financiación para el comercio*. (2009). Guía para PYMES. Ginebra, Suiza. Recuperado de

http://legacy.intracen.org/publications/Free-publications/How_to_Access_Trade_Finance_Spanish.pdf

- Con Quito. 3 de marzo de 2008. Ventajas y Desventajas del Factoring. Recuperado de: http://conquito.org.ec/financiamiento/index.php?option=com_content&view=article&id=114:22-ventajas-y-desventajas-del-factoring&catid=55:productos-alternativos-de-financiamiento&Itemid=6
- Corporación Financiera Nacional. 2009. CFN presentó mecanismo crediticio Factoring. Recuperado de: http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=245:cfn-presentcanismo-crediticio-factoring&catid=76:ene-2009&Itemid=116
- Corporación Financiera Nacional. 2010. Factoring Local e Internacional. Recuperado de: http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=658:factoring-local-e-internacional&catid=128:eximecuador&Itemid=573
- Davidson, N. & Dutia, D. (1991). *Debt, liquidity, and profitability problems in small firms*. Entrepreneurship Theory and Practice, 16, 53-64.
- Dumrauf, G. (2006). *Finanzas Corporativas*. DF. México. Alfaomega.
- El Mercurio. 15 de marzo de 2012. Logros Factoring ofrece liquidez a empresas. Recuperado de: <http://www.elmercurio.com.ec/325814-logros-factoring-ofrece-liquidez-a-empresas.html>
- Escalera, M. (2007). *El impacto de las características organizacionales e individuales de los dueños o administradores de las pequeñas y medianas empresas en la toma de decisiones financieras que influyen en la maximización*. Tesis presentada como requisito previo a la obtención de grado de Doctor en Administración. Universidad Autónoma de San Luís Potosí.
- Estupiñán, R. & Estupiñán, O. (2006). *Análisis Financiero y de Gestión*. Segunda Edición. Bogotá. Colombia. ECOE Ediciones.
- Fazzari, S. & Athey, M. (1987). *Asymmetric Information, Financing Constraints, and Investment*. Review of Economics and Statistics, MIT Press, 69, 481-487.

- Fernández, C. (2005). *Análisis de la Transparencia del Costo del Crédito en el Comercio Corporativo*. Tesis presentada como requisito previo a la obtención de Magíster en Administración con Mención en Gestión Empresarial. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima. Perú.
- Ferraro, C. & Golstein, E. (2011). *Políticas de acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en América Latina*. Documento de proyecto. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Naciones Unidas. Santiago de Chile.
- Ferraro, C.; Golstein, E.; Zuleta, L. & Garrido, C. (2011). *Eliminando Barreras: El Financiamiento a las Pymes en América Latina*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Naciones Unidas. Santiago de Chile. Recuperado de http://www.eclac.org/ddpe/publicaciones/xml/0/45220/Financiamiento_a_pymes.pdf
- Fiallos, A. (2007). *Estrategias para la implementación de comercio electrónico en las pymes del ecuador*. Tesis presentada como requisito previo a la obtención de Magíster en Administración de Empresas con Mención en Negocios Internacionales. Universidad de Guayaquil. Ecuador.
- Foronga E., Villegas M. & Osorio R. 2008. Factoring como opción en la Compra de Facturas de las Instituciones Prestadoras de Servicio a las Entidades Promotoras de Salud en Antioquia. Monografía: Facultad de Ciencias Médicas: Universidad CES.
- Gallegos, A.; Yduardo, C. & Andrade, R. (2006). *Factoring: una alternativa de financiamiento no tradicional y sus efectos en el sector comercial de línea blanca en la ciudad de Guayaquil*. Escuela Superior Politécnica del Litoral. Ecuador.
- Gomero, N. (2003). *Participación de los intermediarios financieros bancarios y no bancarios en el desarrollo de las pymes textiles en Lima Metropolitana de 1990-2000*. Tesis presentada como requisito previo a la obtención de Magíster en Contabilidad con Mención en Banca y Finanzas. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Unidad de Posgrado. Lima. Perú.
- Gutiérrez, A. 2008. Estructura del Sistema Financiero. México.
- Hellmann, T. & Stiglitz, J. (2000). *Credit and equity rationing in markets with adverse selection*. European Economic Review, 44, 281-304.

- Jensen, M. & Meckling, W. (1976). *Theory of the firm: managerial behavior, agency cost and ownership structure*. Journal of Financial Economics, 3, 305-360.
- Kantis, H. (2004). *Desarrollo emprendedor: América Latina y la experiencia internacional*. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo y Fundes Internacional.
- *Las Pymes generan 88% de empleos en América Latina*. (2011). Diario Hoy. Recuperado de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/las-pymes-generan-88-de-empleos-en-america-latina-458599.html>
- Marchán, K. (2009). *Análisis de competencias y habilidades para que un usuario utilice herramientas de inteligencia de negocios en las pymes del Ecuador*. Tesis presentada como requisito previo a la obtención de Máster en Sistemas de Información Gerencial. Escuela Superior Politécnica del Litoral. Ecuador.
- Ministerio de Coordinación de la Política Económica. 2012. Indicadores Macroeconómicos Junio 2012. Ecuador Economico: Quito, Ecuador.
- Myers, S. & Majluf, N. (1984). *Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have*. Journal of Financial Economics, 1, 87-221.
- Montañó, A. 2009. El Factoraje Financiero en la Actualidad. Tesis de Grado: Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas: Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.
- Muñoz, R. 2012. Análisis Du Pont Del Sistema Financiero. Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador.
- Muñoz, R. 2013. Reporte Macroeconómico Semanal. Superintendencia de Bancos y Seguros.
- Neftci, S. (2008). *Ingeniería Financiera*. DF. México. McGraw Hill.
- *Negocios Estructurados*. S.f. Factoring. Recuperado de: <http://www.negocioestructurados.com/WebContent/wfmFactoring.aspx>
- Pavón, L. (2010). *Financiamiento a las microempresas y las pymes en México (2000-2009)*. Sección de Estudios del Desarrollo. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

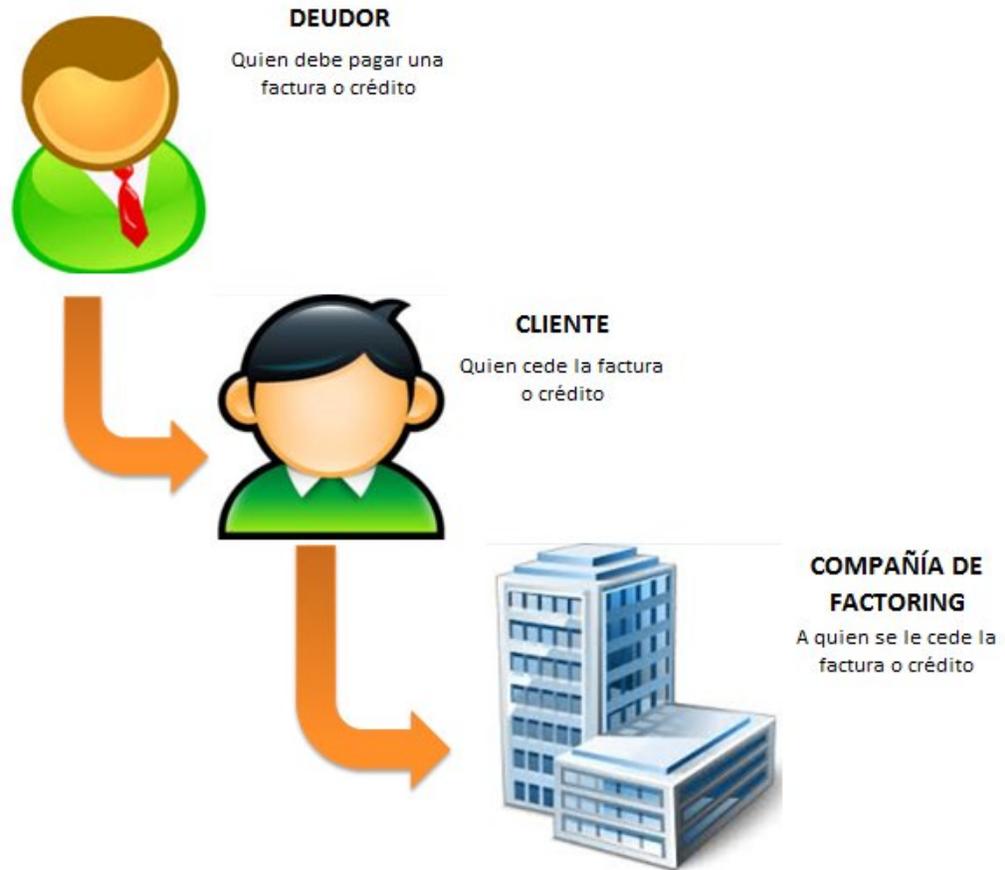
Naciones Unidas. Santiago de Chile, agosto de 2010. Recuperado de <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/3/40603/lcl3238e.pdf>

- Pico, L. 2012. Modelación Probabilística para Análisis y Gestión de Riesgos de un Proyecto de Servicios Financieros. Maestría: Área de Gestión: Universidad Andina Simón Bolívar Sede Ecuador: Quito.
- Plaza, D.; Núques, A. & Tulio, M. (2010). *Implementación del sistema de negociación bursátil de cheques posfechados como alternativa de financiamiento para las pymes en el Ecuador*. Revista Tecnológica ESPOL.
- Prado, J. (2006). *Análisis y ranking de PYMES*. Revista Económica del IDE: Perspectiva. Recuperado de <http://www.ideinvestiga.com/ide/documentos/compartido/gen--000028.pdf>
- Pombo, P. & Figueiredo, J. (2006). *La extensión del crédito y los servicios financieros*. Cap. IX: La experiencia europea para promover el acceso al crédito de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) a través de sistemas de garantía. Secretaria General Iberoamericana SEGIB con motivo de la XVI Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado y de Gobierno celebrada en Montevideo. Uruguay.
- PSF Corporativos. 2006. ¿Qué es factoring?. Recuperado de: <http://financiero.blogdiario.com/>
- Quiminet. 16 de mayo de 2012. Empresas de Factoraje. Recuperado de: <http://www.quiminet.com/empresas/empresas-de-factoraje-2736822.htm>
- Red Financiera Rural. 2011. Las Microfinanzas en la Nueva Estructura del Sistema financiero Ecuatoriano: Retos Estratégicos para la Consolidación Del Sector. RFR: Guayaquil.
- Rivero, L. 1987. Finanzas y Crecimiento Económico. Revista Economía: Venezuela.
- Rudnick, M. (2007). *El principal problema de las PYMES*. Economía y Negocios, El Mercurio. Recuperado de http://www.economiaynegocios.cl/mis_finanzas/detalles/detalle_em_p.asp?id=704
- Salgado, W. 2010. Banca de desarrollo en el Ecuador. Cepal: Santiago de Chile.

- Salloum, D. & Viger, H. (1999). *Sobre la determinación de la estructura de capital en la pequeña y mediana empresa*. International Review of Finance, 2, 122-124.
- Schermerhorn, J. Jr. (2005). *Administración*. DF. México. Limusa.
- Stiglitz, J. (1988). *Money, Credit and Business Fluctuations*. The Economic Record, 64, 307-322.
- Stiglitz, J. & Weiss, A. (1981). *Credit Rationing in markets with imperfect information*. American Economic Review, 13, 393-340.
- Unidad de Análisis Económico Ekos. 2012. Ranking Financiero. Ekos Negocios: Quito.
- Vanguardia. 17 de mayo de 2009. Factoring, mecanismo de financiación para Pymes. Recuperado de: <http://www.vanguardia.com/historico/28432-factoring-mecanismo-de-financiacion-para-pymes>
- Watson, R. & Wilson, N. (2002). *Small and Medium Size Enterprise Financing: A Note on some of the Empirical Implications of a Pecking Order*. Journal of Business Finance, 29, 557-578.
- Wright, P.; Ferris, S.; Sarin, A. & Awasthi, V. (1996). *The impact of corporate insider blockholder, and Institutional ownership on firm risk taking*. Academy of Management Journal.
- Zorrilla, J. (2006). *La importancia del capital para las pymes en un contexto globalizado*.

ANEXOS

Anexo 1. Elementos del Factoring.



Fuente: LOGROS (2013).
Nota: Elaborado por el autor.

Anexo 2. Formulario Solicitud de Factoring.

Factor LOGROS de Ecuador S.A.
Ave. Francisco de Orellana
Edif. World Trade Center
Torre B 8o piso, # 812
Guayaquil, Ecuador



Telefonos
Gye 04-6026367 / 6026368
Quito 02-3825151
www.logros.cl

Requisitos

Instrucciones

- 1 Es necesario completar la solicitud y enviarla vía fax o correo electrónico.

Proceso

Sencillo y Rápido



- 2 Anexe a su solicitud la siguiente documentación:

Documentación financiera requerida

1. Copia de los Estados Financieros 2010, 2011, y parcial del 2013. Balance General y Estados de Pérdidas y Ganancias firmados por el Contador y el Representante Legal.
2. Copia de la declaración del SRI. Formulario 101 del 2010, 2011, 2013
3. En caso de persona natural: copia de los estados de cuenta de sus cuentas corriente y de ahorros de los últimos 12 meses

Documentación legal requerida

1. Copia de Escritura de Constitución y Reformas debidamente inscritas en el Registro Mercantil.
2. Copia de la lista de accionistas presentada a la Superintendencia de Compañías.
3. Certificado de cumplimiento de obligaciones actualizado.
4. Copia del RUC
5. Copia de certificado de afiliación al Organismo correspondiente, según el caso.
6. Copia a color de cédula y del último certificado de votación.
7. Nombramientos del Representante Legal vigente suscrito.
8. Copia de planilla de último pago de agua o luz.
9. En caso de persona natural - Referencia de un familiar que no viva con el titular.
10. Detalle de cuentas por cobrar donde se incluya: Deudor, monto, fecha de emisión, fecha de pago.
11. De no contar con página web, anexe una presentación de su empresa, si alguna.
(ej. Presentación en Power Point, folleto, etc.)

- 3 Una vez recibida, corroboramos datos. Se establece una línea de factoring y se firma contrato.

- 4 Se procede a la utilización de la línea de factoring (descuento de cuentas por cobrar).



Solicitud de Factoring

Información Básica Confidencial	
Nombre de la Empresa: _____	RUC No. _____
Ciudad: _____	Provincia: _____ Apartado Postal: _____
Dirección: _____	
Teléfono: _____	Fax: _____ Pág. Web: _____
Grupo Económico: _____	Cia.(s) Afiliada (s) : _____
Actividad de la empresa : _____	
Lugar y Fecha de Constitución : _____	
Duración : _____ (años)	
Funcionario de contacto (nombre y cargo) : _____	
Teléfono : _____	Extensión : _____ Email: _____

Estructura Accionaria				
Capital Social USD\$: _____				
Capital Pagado USD\$: _____				
Nombre Completo Accionistas (*)	Part. %	Nacionalidad	Cédula o RUC	Fecha de nacimiento (ddmmaa)

(*) En caso de ser una empresa la accionista, favor proporcionar el detalle empresarial para conocer los propietarios finales.

Administración				
Nombres Completos	Cargo	Tiempo	Edad	Nacionalidad

Directorio				
Nombres Completos	Función /Cargo	Años en Directorio	Nacionalidad	Pais de Domicilio

Recursos Humanos (Número de Empleados)					
Ejecutivos Directivos	Administrativos	Ventas	Técnicos	Obreros	Personal Total

LOGROS

FACTORIZING

Proveedores

Nacionales : _____ % compras nacionales: _____

Internacionales : _____ % compras internacionales : _____

Principales Proveedores

Nombres	País Ciudad	% compras	Plazo de pago (ds)	Términos de crédito	Telef. email	Contacto

PRINCIPALES PRODUCTOS Y/O SERVICIOS

Nombre o línea de Productos / Servicio (en orden de importancia)	% de ventas totales
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Información sobre Ventas y Condiciones

Volumen de Ventas Anuales (\$)	% de Ventas Nacionales:
Volumen de Ventas Mensuales (\$)	% de Ventas Exterior:
Crecimiento de la empresa durante 2010 (% anual)	% de Ventas al Contado
Crecimiento esperado en el 2011 (% anual)	% de Ventas a Crédito
Número de compradores:	Valor Promedio de Factura: \$
Sus compradores son:	
Domésticos: _____ % Importadores: _____ % Exportadores: _____ %	
Tiene Ciclos de Ventas? Mencionar los meses con mayores ventas:	
Promedio de Devoluciones (%) sobre la facturación:	
Tipos de documentos que utiliza:	
Facturas: _____ L/. _____ P/. _____ Otros _____	
Política de la empresa con cuentas atrasadas más de 60 días?	
Número de cuentas insolventes en los últimos 2 periodos y monto total: _____ No.	

LISTADO DE COMPRADORES

Nombres Completos	Ciudad País	Años Relaciones Comerciales	Ventas Mensuales Promedio \$	Monto Promedio de c / factura	Plazo de Venta	Plazo Real de Cobro	Nombre contacto teléfono	Autoriza llamar a:
-------------------	----------------	-----------------------------------	------------------------------------	--	-------------------	------------------------	--------------------------------	-----------------------

(Favor llenar el anexo adjunto: Detalle de Compradores)



Está su empresa actualmente utilizando servicios de factoring?
 SI ___ NO ___ Con qué compañía? _____

Tiene la empresa procesos legales actualmente?
 SI ___ NO ___ Favor explique : _____

Existe algún gravamen asociado con las Cuentas por Pagar de su empresa?
 SI ___ NO ___ Favor explique : _____

Es su empresa emisor de mercado de valores?
 SI ___ NO ___ Favor 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 (IFI):		Banco (IFI):	
Ciudad:	País:	Ciudad:	País:
No. Cuenta:		No. Cuenta:	
Monto Crédito vigente :		Monto Crédito vigente:	
Garantías :		Garantías:	
Teléfono:	Fax:	Teléfono:	Fax:
Contacto:		Contacto:	

Banco (IFI):		Banco (IFI):	
Ciudad:	País:	Ciudad:	País:
No. Cuenta:		No. Cuenta:	
Monto Crédito vigente:		Monto Crédito vigente:	
Garantías:		Garantías:	
Teléfono:	Fax:	Teléfono:	Fax:
Contacto:		Contacto:	

Yo certifico que esta información está completa y precisa. También autorizo expresamente a Factor L.O.G.R.O.S de Ecuador S.A, para que obtenga referenci de cualquier fuente de información, incluida la Central de Riesgos, además de la información personal de los Accionistas y Representante Legal sobre comportamiento crediticio, manejo de cuentas corrientes, ahorros, tarjetas de crédito, inversiones y en general sobre el cumplimiento de nuestras obligaciones: demás activos, pasivos y datos corporativos y personales. Igualmente, otorgo la autorización para verificar la antes referida información, respecto de los compradores de la empresa que represento. De igual manera, Factor L.O.G.R.O.S de Ecuador S.A. queda expresamente autorizada para que pueda utilizar transferir o entregar dicha información a las autoridades competentes, organismos de control, burós de información crediticia, instituciones o personas jurídica nacionales o internacionales legal o reglamentariamente facultadas, así como pueda hacer público nuestro comportamiento crediticio.

Por: _____
 (Nombre de la empresa)

Fecha: _____
 (Lugar y Fecha)

FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL

Nombre: _____
 Cargo: _____
 Cédula: _____

Fuente: LOGROS (2013).

Anexo 3. Formato de encuesta.

ENCUESTA PARA IMPLEMENTAR UN MODELO ESTRATÉGICO DE FINANCIAMIENTO QUE MEJORE LA PARTICIPACIÓN Y EL CRECIMIENTO DE LAS PYMES EN EL ECUADOR

Por favor, dedique un momento para responder las siguientes preguntas, la información obtenida será utilizada exclusivamente para los fines de la investigación.

1. Según su criterio, ¿qué tipo de empresa posee?

- a. Grande empresa _____
- b. Mediana empresa _____
- c. Pequeña empresa _____
- d. Microempresa _____
- e. Otros _____

2. ¿Qué tipo de financiamiento utiliza para su actividad?

- a. Préstamos bancarios _____
- b. Venta de acciones _____
- c. Otros _____

3. ¿Qué factores influyen en su decisión de escoger una fuente de financiamiento?

- a. Bajas tasas de interés _____
- b. Plazos de pago. _____
- c. Facilidad de la gestión. _____
- d. Otros. _____

4. Aproximadamente, ¿cada cuanto tiempo la empresa requiere de financiamiento?

- a. Mensual _____
- b. Trimestral _____
- c. Semestral _____
- d. Anual _____

5. ¿Cuáles son los principales problemas que se le presentan al momento de solicitar financiamiento?

- a. Altas tasas de interés _____
- b. Exigencias de garantías _____
- c. Desconocimiento de fuentes de financiamiento _____
- d. Otros _____

6. ¿Conoce usted acerca del financiamiento factoring?

- a. Si _____
- b. No _____

7. ¿Algunas vez ha utilizado el factoring como fuente de financiamiento?

- a. Si _____
- b. No _____

8. Si contestó si en la pregunta anterior: Califique la experiencia que tuvo:

- a. Excelente _____
- b. Muy Buena _____
- c. Buena _____
- d. Regular _____
- e. Mala _____

9. ¿Conoce usted sobre las ventajas que puede obtener a través del financiamiento factoring?

- a. Si _____
- b. No _____

10. Indique los motivos por los cuales adquiere financiamiento

- a. Capital de trabajo _____
- b. Adquisición de nueva tecnología. _____
- c. Mejoramiento de infraestructura. _____
- d. Inicio de nuevos proyectos _____

11. ¿Cree usted que la modalidad factoring podría ser una alternativa positiva para el mejoramiento de su liquidez?

- a. Si _____
- b. No _____

Nota: Elaborado por el autor.