



**UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES ESPÍRITU SANTO**  
**FACULTAD DE ECONOMIA**

**FACTORING COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA  
EMPRESAS QUE BRINDEN SERVICIO DE CATERING EMPRESARIAL  
EN GUAYAQUIL.**

**TRABAJO DE TITULACION QUE SE PRESENTA COMO REQUISITO  
PREVIO A OPTAR EL GRADO DE  
CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO**

**JOSE LUIS ARCOS GALIANO**

**TUTOR**

**ING. FREDDY CAMPOVERDE, MAE**

**SAMBORONDON, DICIEMBRE 2015**

## FACTORING COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS QUE BRINDEN SERVICIO DE CATERING EMPRESARIAL EN GUAYAQUIL.

### **Resumen**

El propósito de esta investigación es proporcionar una herramienta no bancaria que pueda contribuir a solucionar los problemas de capital de trabajo de las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Guayaquil, mediante el Factoring o cesión de facturas (contratos financieros).

El producto financiero llamado “Factoring”, debería contener una estructura claramente enlazada tanto en el área financiera, societaria y legal, este producto sin duda sería una eficaz herramienta como alternativa de inyección de capitales. Fomenta la competitividad a la banca y aporta a obtener mejores servicios financieros, obteniendo como resultado una reducción en las tasas de interés y lo más importante se desarrollaría una mejor cultura y control en los créditos, permitiendo a las personas o empresas obtener o adquirir créditos de acuerdo a su verdadera capacidad de pago.

En la elaboración y desarrollo se utilizó un método inductivo y de análisis concluyendo que este servicio financiero no ha tenido el auge esperado pese a lo atractivo que los mismos representan, sin embargo estoy convencido que hay que fomentar y desarrollar este instrumento. El principal problema identificado como causante del poco desarrollo del Factoring, está el poco control desarrollado dentro de nuestra legislación civil, penal, financiera alrededor del tema. Esto ha ocasionado que las empresas o instituciones financieras que lo ofrecen, aumenten sus comisiones e intereses del servicio que prestan, ocasionando un costo superior en algunos de los casos, al apalancamiento tradicional de los créditos que tienen las instituciones financieras.

Palabras claves: factoring, cobranzas, financiamiento, capital de trabajo, flujo de efectivo.

## **Abstract**

The purpose of this research was to discover a financial tool outside the banking system, which could contribute to solving working capital problems in small and medium-size enterprises from Guayaquil through factoring service under a financial contract.

This financial product called “Factoring”, should have an solid structure that intertwines financial, social and legal standards, through that it should become an efficient tool as an alternative for capital injection. It gives competition to the banking system and contributes to improve banking and financial services. As a result we could have lower interest rates, better control and culture with credits, allowing people and enterprises to obtain credits according to their paying capacity.

This paper was developed using an inductive and analytic method, concluding that the factoring service hasn't had the expected rise or boom in Guayaquil's market, despite of its attractive characteristics. Nevertheless I'm convinced this type of service should be promoted and developed. The main problem identified in this financial service is the lack of legal, financial and penal structure around it. This has made institutions and businesses that offer this kind of service, to increase service charges, causing a much bigger cost compared to traditional credit offered from financial and banking institutions.

**Keywords:** factoring, billing, finance, working capital, cash flow.

## **Introducción**

La compleja y tediosa formalidad en el proceso para la obtención de recursos financieros para los diferentes sectores de la economía, hace necesario recurrir a nuevas fuentes de financiamiento que permita a las empresas obtener el retorno de su capital, que sean innovadora, mejoren los procesos, bajen los costos de financiamiento (altas tasas de interés), recuperen la liquidez y que permita a las empresas obtener ventajas competitivas logrando un crecimiento económico y sostenible frente a sus similares.

Además una de las condiciones básicas para una correcta operación, es mantener niveles de liquidez saludables, que permita a corto y mediano plazo cumplir con todos los acreedores y a la vez generar excedentes que generen inversión y crecimiento.

De hecho esta problemática ha incidido en el desarrollo de un instrumento financiero, como lo es el factoring, tan importante para pequeñas y medianas empresas que necesitan obtener una liquidez inmediata para mejorar su flujo de efectivo, más ágil, a menor costo, con riesgos menores o compartidos con servicio administrativos de cobranzas, legales con valores agregados como son los accesos a buros de crédito, etc; Por ello con un simple ejercicio de cesión de cuentas por cobrar, se puede cubrir las necesidades y obligaciones a tiempo, aumentar las ventas y mejorar el crecimiento sostenible de la empresa, a cambio de una tasa y comisión que sea mejor que los engorrosos y largos créditos que se pueden obtener tradicionalmente en las instituciones financieras.

## **Marco Teórico**

El factoring, es un instrumento financiero que en Ecuador se debería ampliar en la legislación para así permitirle un mayor campo de operación. Esta moderna fuente de financiamiento está dirigida a captar capital de trabajo. Dicho en otras palabras, es la fórmula de tercerizar las cuentas por cobrar, entregándolas a expertos que tienen la estructura y herramientas apropiadas para realizar una labor de

cobranza. Permitiendo así transformar en efectivo las cuentas por cobrar del negocio y hacer uso de ese capital de trabajo con mayor agilidad.

Es por este motivo que se entiende como el objetivo principal de esta herramienta financiera es de solucionar los niveles óptimos de liquidez para que la empresa pueda cumplir con sus acreedores (proveedores) dentro del plazo acordados, reduciendo los costosos y tediosos trámites de cobro, permitiendo mayor blandura en sus créditos, convirtiendo sus ventas a crédito en ventas de contado.

Dentro de las ventajas que se destacan de la herramienta financiera factoring (Factors Chain International, 2014) podemos destacar que,

- Garantiza el cobro, reduce a cero la incobrabilidad.
- Simplifica la contabilidad, mediante el contrato de factoring, la empresa pasa de tener un solo cliente, que paga al contado.
- Saneamiento de la cartera de clientes.
- Reduce los costos de producción, dado que tiene capital de operación, para compras de contado o anticipadas con descuentos significativos.
- Reducción de personal de Cuentas por cobrar y supervisores de ventas pueden enfocarse en mejorar o aumentar las ventas.
- Mejora la presentación financiera en los ratios de activos circulantes.
- Las facturas se convierten en instrumentos legales de respaldo para el préstamo, de lo contrario la empresa no fuese capaz justificar el apalancamiento o respaldo del crédito.
- Mejora los niveles de liquidez, obteniendo el flujo de caja necesario para cubrir toda su operación dentro de los plazos convenidos.

Por todas estas ventajas el factoring se debe convertir en un gran negocio financiero y de información crediticia (Credit Report C.A., 2007), por la amplia gama de beneficios y servicios que este brinda. Donde la empresa obtiene capital de trabajo de una forma fácil, sin necesidad de respaldar con patrimonio propio, de los accionistas o de la familia, evitando así realizar los complejos trámites para gestionar los créditos

tradicionales del sistema financiero. Además podemos acotar que este mecanismo está funcionando muy bien en los mercados mundiales como solución a la desgastante y en algunos de los infructuosa gestión de cobranza de créditos a clientes, entregando a expertos la parte legal de reclamar a clientes morosos, al mismo tiempo, no afecta en la relación cliente deudor, dado que el mismo debe respetar las condiciones contractuales originarias adquiridas por los mismos.

En la actualidad, la globalización ha generado cambios trascendentales, generando cambios en la industria y personas, particularmente la categoría de consumo en el sector de alimentos y bebidas no alcohólicas (Banco Central del Ecuador, 2013), los clientes cuentan con mayores opciones de bienes y servicios, los mismos que deben evolucionar generando mayores valores agregados.

Uno de los mayores problemas, identificados dentro del servicio de catering empresarial e institucional, es el control del crédito, el mismo que en la forma tradicional de funcionamiento muchas veces lleva a las empresas de este rubro que a perder liquidez con facilidad. Por este motivo se buscó analizar alternativas de gestión y es ahí donde surge la alternativa del servicio de factoring. Se cree esta herramienta es un buen recurso que se le permite a las empresas de servicio de catering desarrollar alternativas de servicios más atractivos e innovadores a un mejor precio como indican (Guiltinan, 2007), y con valores agregados como créditos cedidos y por ende con mayores plazos.

El servicio catering empresarial atiende a sectores privados y públicos y tiene como particularidad las ventas diarias, de acuerdo al contrato hay que acumular y devengar su facturación a los 7, 15 o 30 días posteriores al hecho, a estos días hay que agregar el crédito otorgado, que varía de acuerdo a la industria y sector, los tipos de créditos que se otorgan normalmente son de 7, 15, 30, 60 hasta 90 días. Que cuenta desde el día que fue aceptada la factura convirtiéndose en un crédito real de hasta 120 días.

Como podemos observar se necesita en algunos de los casos capitales de trabajo que cubran las operaciones por 120 días, a lo anterior se suma que dentro del sistema

creditico las líneas de crédito que financian capital de trabajo son muy complicadas y rigurosa, por el mismo factor de riesgo que implican.

Se puede apreciar lo complejo que puede llegar a mantener un buen manejo en el flujo de efectivo, es importante que tesorería desarrolle su presupuesto de acuerdo al flujo de caja presupuestado, teniendo en cuenta los retrasos que pueden surgir en sus cobranzas. Normalmente se necesitaría analizar fuentes de financiamiento, tales como solicitar a los accionistas nuevos aportes para futuras capitalizaciones, créditos bancarios, venta de activos, emisión de acciones, bonos, entre otros; los mismos que puede llegar a ser muy costosos e ineficiente, la búsqueda de fuentes de financiamiento. (Eduardo, Diciembre 2006). Por tal motivo es la importancia de esta investigación es poder conocer nuevas fuentes de financiamiento no bancarias de fácil acceso, que en Ecuador no están claramente definidas. A nivel mundial el contrato de factoring, es considerado un convenio innovador donde se conjugan estrategias comerciales, administrativas y de gestión de cartera (cuentas por cobrar). (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2011)

Podemos definir al servicio de factoring como un conjunto de servicios financieros y administrativos, que se obtienen al momento de la firma del contrato, donde el usuario se beneficia de las ventajas estructurales de empresa o institución financiera a cambio de una comisión por dichos servicios (Antonio Astorga Sánchez, 2008)

Revisando la complejidad, del manejo del servicio complementario y teniendo claramente la alta necesidad de mantener un buen flujo de efectivo, por este motivo esta investigación se centrará en estudiar el factoring como una alternativa de financiamiento para empresas dedicadas al catering industrial.

Para lograr lo anterior se analizará los principales características, pre requisitos, términos, condiciones, ventajas y desventajas del servicios de factoring frente a las necesidades financieras y administrativas de las empresas dedicadas al catering industrial en el área de Guayaquil.

Beneficios

#### 1. Cobranza

La empresa o institución financiera cumple una función muy importante, encargarse de realizar la totalidad de la recaudación de la factura endosada, brindando la seguridad de recuperación de su cartera. Y claramente podemos darnos cuenta que la misma realizará el cobro tanto por la vía ordinaria como judicial para asegurar la cancelación de la obligación de pago por parte del deudor.

#### 2. Crédito

En casos no muy comunes se pueden aplicar a empresas o instituciones financieras, un crédito soportado con el contrato de factoring, normalmente son créditos de corto plazo. Su operatividad consiste en ceder parte o la totalidad de las facturas como garantía del crédito.

Este modo no muy común, dado que no representa para el sistema financiero una garantía real, sino más bien una garantía a firma, beneficia a empresas pequeñas o medianas, que no cumplen con los requisitos ni con garantías pertinentes que exige la Superintendencia de Bancos y seguros, este tipo de servicio más bien ayuda a seleccionar mejor a los clientes.

#### 3. Seguro de crédito

Es conveniente obtener una tercera compañía de Seguros y Reaseguros, que indemnice al asegurado (empresa de servicios complementario) las pérdidas finales de las facturas impagas que se pueden dar a consecuencia de siniestros como: Insolvencia, quiebras, cancelación de licencias, embargos, prohibición de trasferencias de divisas, confiscaciones, expropiación, guerras, motines, conmoción civil, huelgas, cancelación unilateral del contrato por parte de la empresa privado a gobiernos, entre otros.

#### 4. Contabilidad

Mejora la rotación de cuentas por cobrar, mejorando la liquidez, mejora los balances de la empresa

## 5. Información Comercial

Es uno de los mayores beneficios que posee el factoring, tanto la empresa o la institución financiera que otorga como también la compañía de Seguros y Reaseguros, poseen información más detallada, oportuna y precisa de la situación económica y financiera de sus clientes comerciales (Coface Ecuador, 2014) , teniendo departamentos exclusivos de análisis de riesgos, siendo ellos los mejores asesores. De tal manera se puede:

- Minimizar al máximo el riesgo de facturas impagas.
  - Al obtener una información crediticia, comercial y su comportamiento de cada cliente.
- Seleccionar mejor a clientes,
  - Desarrollando calificaciones.
- Enfocarse en el negocio, (tercerizar análisis de cartera por cobrar),
  - Existe un equipo de respaldo, experto, manejando mayores volúmenes.
- Aumentar las ventas,
  - Al tener más capital, se puede mejorar la capacidad de producción.
- Adquirir mejor rentabilidad
  - Se puede obtener un mayor poder al momento de negociar compras y así obtener descuentos por pagos de contado o pronto pagos.
- Mejorar la liquidez.
  - Al bajar la tasa de incobrabilidad, y mejorando los días créditos.

Para comprender sobre el producto financiero explicaré a continuación las modalidades existentes y los riesgos que conllevan.

Factoring por su contenido encontramos.-

- Con financiamiento o a la vista, se da cuando la empresa o cliente factorado recibe el valor de las facturas de forma inmediata, sin importar la fecha de vencimiento que las mismas poseen. Generando un costo de interés por la entrega anticipada de los fondos.
- Sin financiación o al vencimiento, En esta modalidad no existe la obtención de capital de trabajo por su pronta liquidez de la cesión de facturas, por lo tanto no existe una financiación de las mismas, básicamente se trasfiere la gestión de cobranza, calificación financiera del cliente, gestión legal, entre otras.

En el caso del factoring “con financiamiento” o “a la vista” se puede elegir entre que el factor sea el responsable o no de asumir el riesgo de incobrabilidad. En el caso que el factor no asuma el riesgo de cobrabilidad de pago del deudor el cliente será el responsable de cancelar los valores anticipados de las facturas cedidas y el factor no asume ninguna responsabilidad por la insolvencia del deudor cedido. Por el contrario, si el factor asume el riesgo de cobrabilidad, aquí el factor si garantiza el riesgo de insolvencia del deudor, a no ser por otras causas ajenas a la insolvencia como por ejemplo mala calidad del producto o servicio prestado, cantidades o productos no solicitados, etc.

Según su forma de constitución.-

- Con notificación, Se solicita el consentimiento de parte del deudor, la aceptación de la cesión sobre la transferencia a favor del factor. El cliente debe dejar estipulado que el último será el único legitimado para cobrárselas. En esta modalidad se trasfiere todos los riesgos de cobranza, gestión legal, gestión financiera, entre otras.

- Sin Notificación, no se notifica al deudor sobre la cesión de las facturas, por lo que el cliente continuará siendo el acreedor, por lo tanto el pago lo recibe el cliente facturado quien a su vez está obligado a cancelar el valor de las facturas anticipadas dentro del plazo contratado, los costos por mora, gestión de cobranza será por parte del cliente.

Para una fácil comprensión del interesado, a continuación se define los agentes involucrados en el contrato de factoring según la definición (Camara de Comercio, Industria, Servicios y Navegacion de España, 2015):

Deudor: Persona natural o jurídica quien contrae una deuda al momento de comprar o traspasar bienes o servicios, estableciendo días de crédito, condiciones de pago, condiciones y términos de garantía como.

Cliente o Factorado: Persona natural o jurídica que recibe los servicios financieros o de gestión de parte del factor lo llamaremos El factor, a cambio del traspaso de los derechos de los documentos de cobro que serán el objeto del ejercicio financiero.

El Factor: Persona jurídica, será la empresa que gestiona y financia la cobranza, servicios legales, servicio financieros entre otros, gestiona la cobranza y financia con capital de trabajo al cliente a cambio de una tasa de descuento.

Quedando definidos los agentes que actúan son:

1. Deudor,
2. Factorado o Cliente,
3. El Factor.

Claramente definidas las modalidades y los riesgos podemos indicar el proceso para la realización del contrato de factoring.

1. La empresa de factoring (El Factor), realiza un estudio y análisis para calificar a su potencial cliente o factorado para ver su capacidad de pago y endeudamiento, así mismo califica al Deudor.

2. De acuerdo al análisis la empresa de factoring aprueba la línea de crédito.
3. Se elabora los contratos, se limita el crédito de acuerdo a la capacidad de pago tanto del Deudor como del Factorado. Luego se firma los contratos y se entrega endosado las facturas, cheques a fechas, letras de cambio, pagarés, entre otros documentos financieros.
4. El Factor entrega entre un 80 al 90 por ciento, de acuerdo al contrato firmado, por los valores de los documentos entregados de forma inmediata.
5. Concluida la fecha de vencimiento El Factor realiza la gestión de cobranza, se liquida el porcentaje restante menos una tasa de interés o factor de descuento por la negociación.

Existen múltiples documentos legales que son aceptados por las empresas de factoring.

Dentro del sistema de factoring tradicional, se necesita garantizar el crédito cedido mediante documentos legales que avalen la operación, estas pueden ser:

Facturas.-

Es un documento en donde se refleja toda la información de una operación de compraventa, ya sea de un bien o un servicio. Una factura comercial debe contener los siguientes datos básicos: Denominación del documento, Razón social de la persona o la empresa que realiza la venta, Nombre comercial (si tuviera), Ruc, Dirección donde se encuentra ubicada la matriz, Dirección del establecimiento en donde se está emitiendo la factura, Número de factura, Número de autorización, Fecha de autorización y vigencia, Nombre o razón social del cliente, Ruc del cliente, Dirección del cliente, Fecha de emisión, Número de guía de remisión. (JEZL CONTADORES AUDITORES, 2009)

Según el Registro Oficial No. 247 del 30 de Julio de 2010 y Resolución No. NAC-DGERCGC12-00105 del 9 de marzo del 2012, (Gobierno Nacional de la Republica Del Ecuador, 2015) las facturas (comprobantes de venta) deben ser emitidas y

entregadas aún si el comprador no lo pide o indique su requerimiento, las sociedades o personas que se encuentren obligados a llevar contabilidad deberán emitirlos en todos los casos.

#### Cheques.-

Es una orden de pago, a través del cual se autoriza al portador del título de valor a realizar el cobro del dinero estipulado en el documento, por tal razón es un documento utilizado como medio de pago, reemplazando el dinero en efectivo.  
(Copyright, 2008)

#### Letras de cambio.-

Es un documento mercantil (comercial), título de valor de contenido crediticio, orden escrita con influencia ejecutiva donde establece una obligación y compromiso a pagar, la misma posee fecha de vencimiento. Generalmente utilizado para dejar constancia de que existe una deuda entre dos personas (ya sean físicas o jurídicas).  
(Copyright, 2008)

#### Contratos.-

Es un convenio oral o escrito, entre partes que aceptan ciertos derechos y obligaciones sobre un asunto determinado. El documento que muestra éste acuerdo se denomina contrato. En el contrato se manifiesta un común acuerdo entre dos o más personas (físicas o jurídicas). Deben aparecer obligatoriamente, tres elementos básicos: los datos relativos a las personas que los suscriben, las bases del préstamo y contra préstamo que se establece, y la manera en que se da la aprobación a aquel por parte de las dos partes. Existen varios tipos de contratos: privado, público, formal, bilateral.

#### Vouchersine tarjetas.-

Es un recibo que sirve en un acto de compraventa como una constancia de pago de un bien o servicio. Su significado en español es comprobante.

Formato: Nombre de la compañía que emite el voucher, Fecha de emisión, Hora de emisión, Número de tarjeta de crédito, Monto de la operación, Firma del dueño de la tarjeta de crédito.

Pagarés.-

Es un documento o instrumento financiero que es usado como promesa de pago de una persona llamada suscriptora a otra persona llamada beneficiario. La diferencia entre el pagaré y la letra de cambio es que el primero es emitido por la persona que adquiere la deuda, y además la letra de cambio contiene una orden de pago mientras que el pagaré expresa una promesa de pago.

Según el Código de Comercio en el artículo 486 define al pagaré en un título de crédito, creado y reglado por la ley, que contiene una promesa incondicional de pagar una suma determinada a una persona.

Formato de un pagaré debe contener: La denominación del documento (Pagaré) inserta en el texto, La promesa incondicional de pagar una suma de dinero, La indicación del vencimiento: a día fijo, a cierto plazo de fecha, a la vista, a cierto plazo de vista y con vencimientos sucesivos, la del lugar donde debe efectuarse el pago, el nombre de la persona a quien o a cuya orden debe efectuarse el pago (beneficiario), la indicación de la fecha y el lugar donde se suscribe el pagaré, la firma del que emite el documento (suscriptor).

Póliza de acumulación.-

Son planes de ahorro e inversión por los cuales el banco entrega títulos, con la finalidad de que estas pólizas devenguen intereses acordados inicialmente con la institución financiera y obtener el mejor rendimiento posible del dinero invertido.

Ninguna operación de factoring podría realizarse con documentos vencidos, dado que ya estaría en la etapa legal de cobranza, y deja de ser su razón.

Todo documento legal aceptado por las empresas de factoring se transfieren por endoso o por cualquier otra forma que autorice la transferencia de propiedad al factor.

Dentro de la ciudad de Guayaquil, contamos con las siguientes empresas y bancos que brindan el servicio entre las más destacadas son:

- Banco Bolivariano, <http://www.bancobolivariano.com/> (Banco Bolivariano, 2014),
- Logros Ecuador, <http://www.logros.ec/> (Logros Ecuador, 2014),
- Coface, <http://www.coface.com.ec/> (Coface Ecuador, 2014),
- Banco Capital, <https://www.bancocapital.com> (Banco Capital, 2014),
- Gestomatic, <http://www.gestomatic.com> (Gestomatic, 2014),
- Citibank, <http://www.latam.citibank.com/corporate/ecuador/Avatar/index.htm> (Citibank, 2015).

Los contratos de factoring deben contener la siguiente estructura básicamente:

1. Definición de quienes participan, con el cargo que representan,
2. Objeto del contrato,
3. Obligaciones del cliente,
4. Obligaciones del factor,
5. Duración del contrato,
6. Arbitraje y mediadores, Jurisdicción,

Para mayor detalle del mismo revisar Anexo 1.

Las operaciones de factoring contienen diferentes estructuras de costos que pueden ser:

1. Costos de tasa de interés financiero (dinero en el tiempo),
2. Costos comisión por servicios.

Tasa de interés.

La tasa de interés está sujeta a varios factores como riesgo, inflación, oportunidad. No se necesita buscar una definición o tener conocimientos financieros o económicos para obtener una definición propia del dinero en el tiempo. Podemos definir por

simple lógica que si recibimos dinero de una segunda o tercera persona sería justo devolver la misma cantidad más algún valor adicional por su uso en el tiempo.

Considerando que el factoring, es una alternativa de financiamiento para las pequeñas, medianas y grandes empresa, que buscan oportunidades de negocios o no tienen acceso a los canales tradicionales de financiamiento, podemos definir por simple lógica que el costo del financiamiento es inferior a la rentabilidad que puede manejar por mantener un flujo de caja oportuno, quiero decir que las empresas van a poder crecer más rápido dado que pueden mejorar sus costos, aumentar capacidad de inversión en activos, aumentar ventas, mejorar su capital de operación entre otros.

Y si no tienen acceso a los canales tradicionales de financiamiento, se busca por los mismos beneficios anteriormente indicados.

Como referencia y acotado en los párrafos anteriores, puedo justificar por qué la tasa de interés en los servicios de factoring, siempre van a ser superiores a la tasa tradicional de un crédito de capital de trabajo

Comisión por servicios.

Los servicios de administración, seguros (crédito, fiel cumplimiento, buen uso, protección, etc.), riesgo del crédito, judiciales, cobranzas, análisis (buros de crédito), entre otros varían de acuerdo a los montos y servicios contratados.

Para poder tener un análisis de cuáles pueden ser los factores que influyen para determinar los costos de los servicios más relevantes son:

- Número de clientes, que porcentaje del total de ventas
- Del total de ventas, cuál sería el número de facturas a negociar y su porcentaje y riesgo de los clientes
- Días créditos y rotación de ventas.
- Comisión cobrada por la competencia directa de empresas de factoring y de instituciones financieras.
- Infraestructura, soporte y valores agregados.

Cabe mencionar que estos servicios, deberían mejorar los costos de la empresa que solicita, debido a que ya no necesitaría tener costos fijos, con departamentos o personas de cobranzas, legales, supervisores de ventas, etc.

### **Metodología**

Esta investigación se ha desarrollado y elaborado, mediante el método inductivo, que permitió profundizar y conocer al factoring como herramienta alternativa no tradicional de financiamiento, para emplear en empresas que brinden el servicio de catering empresarial en la ciudad de Guayaquil; el método analítico consistió en analizar y descomponer los costos implícitos y explícitos que las empresas de factoring brindan, con la finalidad de obtener si es una fuente viable de financiamiento.

La investigación descriptiva permitió conocer la realidad de los costos y procesos empleados por las empresas de factoring en la ciudad de Guayaquil, con lo cual se logró extraer generalizaciones significativas que permiten tener un mejor criterio y crítica al momento de elegir al factoring como fuente de financiamiento no tradicional.

Para poder realizar el análisis, obtener la información, realizar la descripción fueron necesarios algunos referentes teórico y conceptuales (Superintendencia de Compañías, Superintendencia de Bancos, Servicio de Rentas Internas 2015, entre otros) así también bases de datos (EBSCO, PASSPORT, LEXIS).

### **Análisis de resultados**

Con la finalidad de poner en práctica los conceptos y definiciones referidas en el marco teórico, a continuación se presenta una simulación de casos para la obtención de recursos financieros utilizando el mecanismo de factoring.

Importante iniciar con la siguiente pregunta ¿a qué empresas les interesarían o estarían dispuestas a participar en contratos de factoring? , la respuesta es todas las

empresas privadas, ya sean pequeñas, medianas o grandes que reúnan características como:

- Tengas ventas a crédito con plazo de 30, 45, 60, a 270 días. Ahora es muy común que los proveedores de multinacionales, grandes cadenas de distribución, organismos públicos y corporaciones, exijan extensos plazos de pagos.
- Utilicen como medio de garantía de pago los de cheques posfechados (prohibidos por ley), pagarés o letras de cambios, son medios o herramientas en las cuales pueden hacer uso de los servicios de factoring, debido a las extensas fechas de vencimiento que pueden tener.
- Necesiten tener una garantía de los créditos, análisis de sus clientes, y financiamiento o capital de trabajo oportuno.
- Tengan grandes ventas concentrados en pocos clientes, con gran cantidad de días crédito, y necesitan tener un seguro por la concentración alta del riesgo de insolvencia.
- En crecimiento, con estructuras pequeñas y falta de experiencia administrativa, donde pueden tercerizar los servicios de cobranzas, legales, análisis de clientes entre otros servicios.
- Que deseen tener una mejor estructura de sus balances contables, mejorando los ratios financieros, estructurados.

Teniendo en cuenta es importante analizar los costos de las diferentes formas de contratación de los servicios de factoring.

Los costos de los servicios dependen de las condiciones contractuales, explicaré varios tipos de ejemplos:

Ejemplo 1:

Programa especial de Citi Supplier Finance, en este programa el cliente mantiene a Citybank el servicio de pago proveedores con vencimiento de facturas a 90 días, no existe riesgo de incobrabilidad por ser cliente corporativo, Citybank desarrolla el

producto de factoring sin riesgo de incobrabilidad con base de datos del cliente, realiza el contrato y descuenta las facturas.

Obteniendo un costo total real a 90 días \$185.00, con una tasa efectiva mensual 0.62 % y una tasa efectiva anual de 7.75%.

Ejemplo 2:

Operaciones con Logros, factoring con anticipo de facturas, gestión de cobranza, análisis de clientes y cobranza

El costo real se divide en dos servicios:

- A. Costo por GAO es el 1.5% flat del monto total a descontar, en este costo incluye gastos judiciales, gestión de cobranzas, cobranzas propiamente, análisis de buro de crédito.
- B. Interés por anticipo de facturas, obteniendo una tasa efectiva anual del 16% y una tasa efectiva mensual del 1.23%.

Ejemplo 3:

Análisis con Gestomatic

La comisión del 3% flat cada 30 días. En caso de ser 35 o 45 se cobra por los días devengados.

## **Conclusiones**

El objetivo de esta investigación es difundir información transparente donde se pueda revisar varias alternativas de financiamiento y fuentes de capital de trabajo, entendiendo los beneficios, ventajas, herramientas que presenta el servicio de financiamiento mediante el factoraje, presentando claramente la información necesaria para el entendimiento y su aplicación.

La falta de conocimiento y promoción, adicionada al vacío legal que mantiene el factoring, como una fuente de financiamiento y acelerador de la economía, puede dar como resultado el bajo crecimiento en las empresas que ofrecen este servicio. Siendo una herramienta valiosa y de gran utilización por pequeñas y medianas empresas (PYMES). Convencido que capacitando, fomentando y difundiendo el servicio de factoring, mejoraría sustancialmente este crecimiento y poco a poco será cada vez más utilizado, debido a las grandes ventajas que puede aportar.

No existe organismo que controle este tipo de financiamiento por lo que no existe información estadística, ni datos exactos, peor aún porcentajes de crecimiento de la industria. Siendo esta fuente, un importante acelerador de la economía, a través de la inyección de dinero inmediato por la intervención del factoring. Por lo que se intenta fomentar el desarrollo de esta actividad sustentada en normas y disposiciones legales, que debe ir auspiciada y controlada por una institución gubernamental, que contribuya en la captación y regulación de este instrumento.

Los beneficios más relevantes debido a la necesidad de financiamiento son:

- Aumento del poder adquisitivo de las empresas, por venta de sus cuentas por cobrar,
- Gestión dinámica, segura y confiable de la cartera cedida al factoraje,
- Mayor eficiencia de las empresas que se pueden dedicar a producir, deslinando a profesionales de su cobranza y,

Finalmente y lo más importante es crear un sistema efectivo que regule los hábitos de consumo, proporcionando información a las empresas sobre el comportamiento crediticio y situación económica de los deudores.

## Bibliografía

- Antonio Astorga Sánchez, J. (Octubre de 2008). Factoring, su tratamiento contable en el nuevo PGC. *Factoring, su tratamiento contable en el nuevo PGC.*, 18(203), Issue, 10-29. Barcelona, España: Partida Doble. Recuperado el 30 de Septiembre de 2014, de <http://web.a.ebscohost.com/ehost/detail/detail?sid=8d8acaa2-0bf8-4382-bc28-fd5a5bc9ad29%40sessionmgr4002&vid=30&hid=4207&bdata=Jmxhbmc9ZXMmc2l0ZT1laG9zdC1saXZl#db=fua&AN=37355437>
- Banco Bolivariano. (11 de 10 de 2014). *Banco Bolivariano*. Recuperado el 11 de 10 de 2014, de <http://www.bancobolivariano.com/>
- Banco Capital. (11 de 10 de 2014). *Banco Capital*. Recuperado el 11 de 10 de 2014, de <https://www.bancocapital.com/>
- Banco Central del Ecuador. (1 de Agosto de 2013). Reporte mensual de inflación Ecuador. Guayaquil, Guayas, Ecuador.
- BBVA. (01 de 01 de 2008). *ActiBva anima tus finanzas*. Recuperado el 10 de 03 de 2015, de <http://www.actibva.com/magazine/productos-financieros/que-es-un-repo>
- Camara de Comercio, Industria, Servicios y Navegacion de España. (08 de 03 de 2015). *Plancameral*. Recuperado el 08 de 03 de 2015, de <http://www.plancameral.org/web/portal-internacional/preguntas-comercio-exterior/-/preguntas-comercio-exterior/a0ff5ccd-a125-45e6-a05c-e7434ba8cd26>
- Citibank. (8 de 3 de 2015). *Citibank*. Recuperado el 8 de 3 de 2015, de <http://www.latam.citibank.com/corporate/ecuador/Avatar/citIService/index.htm>
- Coface Ecuador. (1 de 1 de 2014). *Coface*. Recuperado el 30 de Septiembre de 2014, de Coface: <http://www.coface.com.ec/>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (1 de Noviembre de 2011). *CEPAL*. (N. Unidas, Ed.) Recuperado el 23 de Julio de 2015, de [http://www.cepal.org/ddpe/publicaciones/xml/0/45220/financiamiento\\_a\\_pymes.pdf](http://www.cepal.org/ddpe/publicaciones/xml/0/45220/financiamiento_a_pymes.pdf)

Copyright. (01 de 01 de 2008). *Definicion.de*. Recuperado el 12 de Noviembre de 2015, de [www.definicion.de](http://www.definicion.de)

Credit Report C.A. (01 de 01 de 2007). *EQUIFAX*. Recuperado el 15 de 03 de 2015, de [EQUIFAX: https://www.equifax.com.ec](https://www.equifax.com.ec)

Díaz, J. M. (Junio de 2012). La problemática contable de los contratos de factoring. *La problemática contable de los contratos de factoring*, 23, 239, 10-29. Partida Doble. Recuperado el 30 de Septiembre de 2014, de <http://web.a.ebscohost.com/ehost/detail/detail?sid=f29678ea-f22f-4655-82fa-05157438bfab%40sessionmgr4004&vid=3&hid=4207&bdata=Jmxhbmc9ZXMmc2l0ZT1laG9zdC1saXZl#db=fua&AN=79547020>

Eduardo, P. (Diciembre 2006). El gobierno de la empresa en los mercados emergentes. *Debates IESA*, p30-33.4p.

Factors Chain International. (12 de 12 de 2014). *Factors Chain International*. (Copyright) Recuperado el 12 de 12 de 2014, de Factors Chain International: <http://www.fci.nl/about-factoring/benefits>

Gestomatic. (11 de 10 de 2014). *Gestomatic*. Recuperado el 11 de 10 de 2014, de <http://www.gestomatic.com/>

Gobierno Nacional de la Republica Del Ecuador. (01 de 01 de 2015). *Servicio de Rentas Internas*. Recuperado el 10 de 03 de 2015, de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/comprobantes-de-venta>

Guiltinan, J. P. (2007). *Gerencia de marketing*. McGraw-Hill.

Huerta, J. N. (1 de Septiembre de 2004). Factoraje en tres fichas. *Entrepreneur Mexico*, 12(9), 20-21. Recuperado el 30 de Septiembre de 2014, de <http://web.a.ebscohost.com/ehost/detail/detail?sid=d78cde4d-51e5-419d-b8d6-122a42dcb1a6%40sessionmgr4003&vid=1&hid=4212&bdata=Jmxhbmc9ZXMmc2l0ZT1laG9zdC1saXZl#db=a9h&AN=22948349>

- JEZL CONTADORES AUDITORES. (01 de 01 de 2009). *JEZL Contadores Auditores*. (Cereza Saluciones) Recuperado el 10 de 03 de 2015, de [http://www.jezl-auditores.com/index.php?option=com\\_content&view=article&id=81:reglamento-de-facturacion-2013&catid=55:noticias-tibutarias&Itemid=71](http://www.jezl-auditores.com/index.php?option=com_content&view=article&id=81:reglamento-de-facturacion-2013&catid=55:noticias-tibutarias&Itemid=71)
- Logros Ecuador. (11 de 10 de 2014). *Logros*. Recuperado el 11 de 10 de 2014, de <http://www.logros.ec/>
- López Berrocal, F. (Abril de 2014). Utilice factoring y olvídense de los cobros, o no? (E. Financiera, Ed.) 29(315), 76-77. Recuperado el 30 de Septiembre de 2014, de <http://web.a.ebscohost.com/ehost/detail/detail?sid=47bb4fc2-8ae5-486a-b11e-ba14362c7dad%40sessionmgr4004&vid=1&hid=4207&bdata=Jmxhbm9ZXMmc2l0ZT1laG9zdC1saXZl#db=fua&AN=95586240>
- López, D. C. (Mayo de 2008). Abre una línea de Factoraje. *Entrepreneur Mexico*, 16(5), 60-61. Recuperado el 30 de Septiembre de 2014, de <http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=f0fc635b-a9ff-4f6b-b655-e2e5ac067757%40sessionmgr4002&vid=0&hid=4212>
- S. Carreón Ramos, J. (2007). Algunos Instrumentos financieros utilizados en los fraudes de Enron Corporation y otras. *Alternativa Financiera*, 4(4), 140-146. Recuperado el 30 de Septiembre de 2014, de <http://web.a.ebscohost.com/ehost/detail/detail?sid=22422396-b009-4b3f-9ad6-4627045b16ae%40sessionmgr4004&vid=0&hid=4212&bdata=Jmxhbm9ZXMmc2l0ZT1laG9zdC1saXZl#db=a9h&AN=39658580>
- Zevallos V., E. (20 de Junio de 2006). Obstáculos al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en América Latina . *Obstáculos al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en América Latina* , 11, 75-96. Recuperado el 30 de Septiembre de 2014, de <http://web.a.ebscohost.com/ehost/detail/detail?sid=907a77c6-43e8-473c-9815-73e33c0d1132%40sessionmgr4005&vid=6&hid=4207&bdata=Jmxhbm9ZXMmc2l0ZT1laG9zdC1saXZl#db=a9h&AN=22786808>

