



**UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES ESPÍRITU SANTO**

**FACULTAD DE CIENCIAS DE ECONOMÍA**

ENSAYO E INVESTIGACIÓN QUE SE PRESENTA COMO REQUISITO  
PARA EL TÍTULO DE INGENIERO EN CIENCIAS EMPRESARIALES.

**ANÁLISIS DE VIABILIDAD DEL FACTORING COMO ESTRATEGIA  
DE CRECIMIENTO EN EL COMERCIO DEL ECUADOR**

**AUTOR:**

**CARLOS FRANCISCO PAZMIÑO VALENCIA.**

**SAMBORONDÓN JULIO 2014**

## CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

Guayaquil, Julio del 2014.

Certifico que el trabajo titulado “*Análisis de viabilidad del Factoring como estrategia de crecimiento en el Comercio del Ecuador*”, ha sido elaborado por Carlos Pazmiño Valencia. bajo mi tutoría, y que el mismo reúne los requisitos para ser expuesto a la siguiente fase de la titulación

Firma: \_\_\_\_\_



## RESUMEN

En el presente ensayo se busca la forma de proponer un plan estratégico para desarrollar el Factoring en las Pymes en el Ecuador, aplicando los conocimientos básicos en áreas como mercadeo, finanzas, comercio, estadísticas para así poder encontrar soluciones a la liquidez institucional al implementar el servicio que ofrece el mercado financiero. Las grandes y pequeñas empresas necesitan de liquidez, esto hace que el proceso de Factoring sea necesario en su organización, claro está que para aplicarlo se debe cumplir con ciertos requisitos que son necesarios para acceder a este tipo de financiamiento que mejora el flujo de caja. Se pretende establecer lineamientos en los negocios de comercio que facturan a crédito y que requieren liquidez en sus cuentas por cobrar. En los objetivos planteados vamos a realizar investigaciones, y encuestas como instrumento para poder regularizar inconvenientes que tengan las Pymes en el comercio para poder aplicar el Factoring. Del mismo modo se dará a conocer todos los beneficios, características, costos, requisitos que obliga el factoring, para tomarlo como producto financiero. El mercado empresarial busca dar solución a la economía de las empresas, incrementando su flujo de caja, disminuyendo sus cuentas por cobrar e inyectando liquidez, lo cual significa un punto fundamental en las organizaciones.

### *Palabras claves:*

Factoring, Mercado financiero, oferta Productos,

## **ABSTRACT**

In this essay seeks ways to propose a strategic plan to develop the Factoring in SMEs in Ecuador applying basic knowledge such as marketing, finance, trade, statistics in order to find solutions that help to improve the relationship and management enterprises in trade and be able to implement the service Factoring. Large and small companies need liquidity, this makes the process Factoring needed in your organization, it is clear that to apply should you meet certain requirements that make them suitable to access this type of financing to improve cash flow . It aims to establish guidelines in the trading business who bill requiring credit and liquidity in their accounts receivable. In the objectives we will conduct investigations and surveys as a tool to regularize problems whose SMEs in trade to apply the Factoring. Similarly it will release all the benefits, features, costs, requirements provided factoring, to take it as a financial product. The business market looking for a solution to the business economy, increasing cash flow, reducing its receivables and liquidity, which means a fundamental point in organizations.

### **Keywords:**

Factoring, Financial markets, offering products,

## INTRODUCCIÓN

Las empresas comerciales en el mundo mueven sus inventarios en base a las diversas estrategias de ventas que realizan en los diferentes mercados para cubrir la necesidad y deseos de miles de personas, el comercio existen diferentes documentos que reflejan las ventas a crédito, siendo estos las facturas por pagar que refleja una oportunidad directa de negociación en el mercado financieros, siendo de interés en muchos países para dar liquidez y capital de trabajo a nuevos proyectos de emprendimiento. El enfoque principal es diseñar un plan estratégico para poder incorporar lo que es la venta de facturas, es decir, realizar el Factoring para poder tener liquidez más rápida en sus cuentas por cobrar, obteniendo una mayor rentabilidad para beneficios de nuevas inversiones y una mayor rentabilidad para los propietarios y accionistas de empresas

El Factoring es una herramienta financiera que muchos empresarios la utilizan con la finalidad de generar liquidez y disminuir carteras vencidas, sin embargo existen empresas que no pueden acceder al producto por su estructura organizacional (departamento financiero) por las calificaciones de sus clientes, y por documentos fijados a muy largo plazo. Esta herramienta es manejada por las grandes empresas a nivel nacional, ya que les ayuda a obtener liquidez inmediata sobre sus cuentas por cobrar fijadas a largo plazo. Hemos realizado un análisis de las ventajas y desventajas del Factoring y pudimos determinar ciertos inconvenientes en su aplicación, como por ejemplo:

- Minimizar la cartera de clientes que tienen los pymes sin ver el monto de venta.
- Los plazos de los vencimientos de los documentos
- Falta de información acerca del producto.
- Falta de apoyo y conocimiento de las instituciones financieras o de empresas dedicadas al Factoraje.
- para trabajar con dicha herramienta financiera, indican la falta de liquidez en sus organizaciones ya que su ventas se realizan a plazo, dándoles facilidad de pago a sus clientes.

Adicionalmente existen instituciones financieras que no ofrecen el producto y otras que no brindan un asesoramiento completo para poder introducir el factoring a sus clientes. La falta de apoyo genera malestar por lo que podría ser una de las razones del cierre de pequeñas empresas debido a la pérdida de liquidez.

Con la finalidad de satisfacer las necesidades de las empresas interesadas en esta herramienta, queremos implementar un plan estratégico con el cual se crearán canales de información para dar a conocer al mercado las características y beneficios que ofrece. Así mismo verificar las políticas y dar apertura a los clientes PYMES en el mercado comercial de Guayaquil. Los inconvenientes y parte del problema por lo que es una estrategia financiera para el uso del factoring y evitar inconvenientes que están relacionados con la Falta de liquidez., Cuentas por cobrar elevadas, pago de intereses altos por incumplimiento de pagos, falta de apoyo a las asociaciones y gremios relacionados al comercio. Hipotecas de bienes elevados, costos del departamento financiero, y falta de préstamos o créditos al

sector comercial. El presente ensayo plantea en el mercado financiero del país con la siguiente pregunta formulación del problema que es el **¿Cómo beneficiará un plan estratégico para la aplicación del Factoring como producto financiero para lograr mejorar la liquidez en la empresas PYMES y poder obtener mejor rentabilidad?.** El principal objetivo se relaciona con el proponer la disminución de la cartera de crédito en las Pequeñas y medianas empresas por medio de operaciones de Factoring, además de determinar los riesgos-beneficios en el uso del Factoring vs crédito bancario.

## **MARCO TEÓRICO**

La figura jurídica del factoring no es una creación del derecho moderno, ya que fue conocida por los romanos, correspondiendo en sus rasgos más sustanciales a la del institor. Pero el institor romano no guarda con el factoring otra relación que la que pudiera hallarse en ese origen común de la palabra «factor», la cual viene a expresar la idea de una persona que realiza una actividad por otra, dentro de un ámbito más o menos mercantilista, o si se prefiere, la idea de realización frente a terceros, por una persona física o jurídica, de una función que normalmente le correspondería a otra, en virtud de una relación de carácter interno que les une y que es determinante, le sea conferida la representación para que esa actividad concreta pueda llevarse a cabo.

Inglaterra es la cuna del contrato de factoring. La «Blackwell Hall», dedicada a la industria de la lana allá por el año de 1397, es considerada generalmente como el lugar de nacimiento del factor comercial. Esta empresa recibía las mercaderías en

consignación y las vendía a los comerciantes de la zona, con la particularidad que, en ocasiones, adelantaba a los fabricantes el precio de las mercaderías que le habían sido confiadas. En el propio Londres, se establecieron numerosos factores, llegando algunos de ellos a especializarse en el comercio de algodón, por lo que se les bautizó como los cotton factors. Esta práctica fomentó el comercio británico de exportación, desarrollando el concepto de las confirming houses, que, en representación de los compradores extranjeros, garantizaban su crédito y confirmaban los pedidos.

Con la expansión, desarrollo y beneficios obtenidos con estas operaciones, los factores se permitieron financiar la producción de sus clientes, al hacer efectivo el pago del precio de las mercaderías que debían exportarse algunas semanas después. En este momento, como podemos observar, la función comercial, propia de los factors en sus inicios, cambia y luego evoluciona hacia funciones de financiamiento empresarial.

Factoring es una manera más rápida y efectiva de obtener liquidez para las Empresas se lo utiliza como una herramienta financiera para obtener recursos líquidos a partir de la cesión de documentos llamados activos corrientes: Facturas, letras de cambio, pagaré u otros títulos de crédito con vencimiento a fecha futura. Esto es lo que financia a la empresa vendedora a través del pago total 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.

## **EL FACTORING COMO HERRAMIENTA FINANCIERA**

El Factoring como herramienta financiera se puede dar a través de:

**Factoring local:** Capital de trabajo generado a través de la compra de facturas por cobrar de las ventas efectuadas en territorio nacional.

**Factoring internacional:** Capital de trabajo generado a través de la compra de facturas por cobrar de las ventas efectuadas en el mercado internacional. Las tasas de intereses dependiendo del destino del Factoring son: Factoring local 8.5% y 9.75%, en cambio el Factoring internacional está en 7.5% y 8.75%

Para (Párraga Fernando, 2009); Existen condiciones para poder aceptar los activos corrientes, los cuales deben cumplir con los siguientes parámetros:<sup>1</sup>

- **Facturas:** Deberán contener un número de serie y un número secuencial, el número de autorización de impresión otorgada por el Servicio de Rentas internas y la denominación de la factura. El SRI tiene un formato de factura.
- **Letras de cambio:** Solo se aceptaran letras de cambio giradas en el Ecuador y por residentes Ecuatorianos.
- **Pagarés:** Solo se aceptaran Pagarés en el Ecuador y por residentes Ecuatorianos.

---

<sup>1</sup> Párraga Fernando, 2005

## **Ventajas del Factoring**

Aumento de liquidez sin necesidad de constituir hipoteca ni generar pasivos.

Genera capital de trabajo a la empresa.

Ventas a plazo las convierte en ventas al contado.

Disponibilidad en su flujo de caja.

Rentabilidad.

Facilidad de acceder al producto

Gestión de cobranza mínima.

Ahorro de tiempo.

## **Inicios del Factoring**

Vignolo Lopez Walter, (2003)<sup>2</sup> indica la necesidad de las empresas por obtener un capital y la debacle de la actividad industrial y manufacturera hace que el factoring se empiece a aplicar en el mercado en los inicios de la década de los 90. Este proceso de desindustrialización se agudizó en el año 1993 y asentándose ya con fuerza 3 años después en el año de 1996. 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

---

<sup>2</sup> Vignolo López Walter, 2003

evolucionando hasta especializarse en funciones crediticias y convertirse en sociedades de factoring independientes.

## **BENEFICIOS DEL FACTORING**

El autor Monroid Rogelio,(2009)<sup>3</sup> muestra una alternativa de financiación conocida como factoring que puede significar un menor costo de oportunidad en comparación con otras fuentes de financiación ya que al elegirlo se disponen de muchos beneficios tales como:

- la disposición de materias primas e insumos básicos
- La obtención de anticipos financieros sin que se aumenten los pasivos
- El aprovechamiento de las oportunidad que ofrece el mercado
- Se ofrecen alternativas de tasa de interés
- Se puede obtener descuentos de pronto pago y al por mayor.

## **Liquidez, el dinero y la liquidez, Ratios de Liquidez**

Para Frederic S Mishkin, (2014) indica que *“La liquidez representa una característica que tienen los activos para convertirse en dinero efectivo rápidamente, sin perder su valor significativo”*. También se puede decir que la liquidez es la capacidad que tienen las organizaciones para poder enfrentar deudas en el corto plazo. En el mercado se dice que en cuanto más rápido se hace efectivo un bien, es más líquido. Por definición el activo con mayor liquidez es el dinero, es decir; las monedas y los billetes son los activos con mayor liquidez en el mercado.

---

<sup>3</sup> Moroid Rogelio, 2009

Cabe recalcar que la liquidez de un activo es contrapuesta a la rentabilidad que puede significar el activo, esto varía debido a que su rentabilidad puede ser alta o baja, todo depende de las características que tenga ese activo. Pero un activo poco líquido puede ser un inmueble, que es lo más común al momento de necesitar liquidez, en virtud de que al momento de venderlo toma su tiempo obtener el dinero en base a esa venta. Entonces podemos decir que un activo tiene como característica que; puede ser vendido rápidamente, en cualquier momento y con una pérdida mínima de su valor.

La liquidez en una empresa se maneja diferente ya que influyen otros factores para considerar una empresa líquida y sin problemas de financiamiento. En las empresas hay que considerar las deudas a corto plazo ya que esto es una parte fundamental de la liquidez.

Es muy importante considerar los productos financieros que tenemos en el mercado, como por ejemplo el Factoring que sirve como apalancamiento para obtener liquidez en base a sus cuentas por cobrar. Según (Frederic S Mishkin, Mercados Financieros, 2014) “Otro factor que afecta la demanda de un activo es cuan rápidamente puede convertirse en efectivo a bajo costo: su liquidez”.

Existen fórmulas financieras con las cuales podemos conocer la situación de la empresa a corto plazo, una de ellas es la razón circulante que es igual a los activos circulantes sobre los pasivos circulantes, siendo 2 un resultado favorable caso contrario indicaría que sus deudas están elevadas y habría que realizar reajustes para afrontar su falta de liquidez.

### **Clientes, Activos, Cuentas por cobrar.**

Los clientes pueden ser personas naturales o jurídicas, este grupo llega a ser la parte más importante de la organización. Los clientes son los que generan ingresos por el consumo de los productos o servicios ofertados por la organización. Estos ingresos son considerados como ingreso de efectivo, que llegan a formar parte de la liquidez de los activos por sus ventas. Es muy importante como empresa tener una excelente calidad de servicio, ya que esto va a ser una fortaleza y oportunidad, además una ventaja competitiva, que va hacer que nos diferenciamos de la competencia. Al cliente debemos brindarle todos los beneficios como empresarios, esto es una forma para que el consumidor regrese nuevamente a nuestro negocio.

Por medio de los consumos que realizan nuestros clientes, se crea una cuenta llamada cuentas por cobrar en los estados financieros, que no es otra cosa que nuestras ventas a corto o largo plazo. Las cuentas por cobrar se pueden generar por diferentes conceptos ya sea por venta de bienes, prestación de servicios, préstamos y sobre los cuales se tienen derecho de cobro. A las cuentas por cobrar las podemos conocer, como el crédito que las empresas les brindan a sus clientes por las compras realizadas. El objetivo de las cuentas por cobrar es de brindar créditos a los clientes para formar y crear una relación de negocio y así mismo poder captar nuevos clientes. Las condiciones del crédito pueden variar dependiendo de las políticas de la organización. Existen políticas en las cuales estipulan el plazo de pago en días y esto puede variar entre 30, 60,90 días. En consecuencia, las cuentas por cobrar se consideran como parte del activo

circulante de la empresa, lo que se requiere una cuidadosa atención para la administración de la misma.

Existen documentos en los cuales entran en la negociación en una venta y llegan a formar parte de documentos por cobrar. Los pagarés, letras de cambio y cheques a fecha, son los documentos más usados para las negociaciones. Las letras de cambio serán registradas en el balance general, deberán colocarse en el activo circulante, como documentos por cobrar. Todos los documentos deben registrarse contablemente.

En las cuentas por cobrar se pueden generar cuentas incobrables, la cuales llegan a formar parte de una cartera vencida, misma que afecta de manera directa a los balances y presupuestos de la empresa. Es muy importante analizar el crédito que vamos a brindar a nuestro cliente, ya que a largo plazo nos puede causar un gran problema al quedarse vencido con los pagos.

Con las cuentas por cobrar podemos obtener liquidez inmediata, vendiendo nuestras cuentas por cobrar o facturas a las instituciones financieras que tienen como producto el Factoring. El factoring no es otra cosa que la compra de facturas a cambio de brindar una liquidez a la empresa que vende su factura. Debemos recordar que nuestras cuentas por cobrar tienen que ser a corto plazo; esto quiere decir a plazos menores de 1 año.

## **Interés, Interés simple e interés compuesto**

Según (Frederic S Mishkin, 2014) “Las tasas de interés sobre diferentes valores tienden a moverse en conjunto”. El interés es un indicador utilizado para medir la rentabilidad de un activo (dinero) o un costo de un crédito.

Para (John C. Hull, 2009) “Las tasas de interés son un factor en la vinculación de prácticamente todos los derivados de manera prominente”. El interés se da siempre en porcentaje. Con el interés podemos medir la utilidad, la ganancia, el valor o el provecho de un activo. En el caso del interés aplicado a una rentabilidad, depende del plazo y el monto, son dos factores que determinan a que tasa se le pagará al cliente.

El pago del interés aplicado a obtener una rentabilidad se puede pagar de forma mensual o vencimiento de la inversión. En cambio al realizar créditos, la banca y su órgano regulador fija su tasa, la cual se paga por el uso del dinero tomado a préstamo, al vencimiento.

El interés simple es el que se obtiene cuando los intereses producidos durante el tiempo que dura una inversión se deben únicamente al capital inicial. Cuando se utiliza el interés simple, los intereses son función únicamente del capital principal, la tasa de interés y el número de períodos. Para poder calcular el interés simple utilizaremos los siguientes datos como el capital, la tasa y el tiempo.

Indica (John C. Hull, Tipos de tasas, 2009) “Una tasas de interés en una situación específica define la cantidad de dinero que un prestatario promete pagar al prestamista”.

### **Pymes en el mercado, Características de los Pymes**

(Grigalva Salvador, 2002)<sup>4</sup> Las Pymes también conocidos como pequeñas y medianas empresas son entidades independientes con una alta posición en el mercado de comercio, quedando muy al margen del mercado industrial, ya que en las pymes la inversión es totalmente menor. Los pymes cumplen un papel muy importante en la economía de un país, son generadores de plazas de trabajo en las cuales benefician a muchas personas brindándoles fuentes de trabajo, haciendo que el país disminuya el índice de desempleo. Existen ventajas en pequeñas empresas porque permite cambiar su estructura productiva en el caso de cambios en el mercado ya sea por necesidades, preferencias, gustos, precios, etc. Lo cual es mucho más difícil en una gran empresa.

Las Pymes al ser empresas pequeñas tienen como fortaleza que requieren menor costo de inversión, pueden llegar a dinamizar la economía, tiene flexibilidad para asociarse y enfrentar exigencias del mercado y algo muy importante en la economía del país es que las producciones son realizadas con materia prima nacional. En Ecuador los Pymes tienen un enorme potencial para generar producción, empleo e ingresos, pero la falta de apoyo por la falta de información,

---

<sup>4</sup> Grigalva Salvador, 2002

asistencia técnica y créditos hace que no puedan expandirse al mercado internacional.

### **Administración y Recurso humanos**

Según el empresario (Zavala Alberto, 2007)<sup>5</sup> La administración es la ciencia que se encarga de la planificación, organización, dirección y control, de los recursos de la empresa, con el objetivo de obtener el máximo beneficio posible ya sea económico o social.

La administración consiste en darle forma, de manera constante a las organizaciones. Todas ellas cuentan con personas que son líderes y tienen el encargo de servirle, para alcanzar las metas denominadas: Gerentes, Administradores, Supervisores, etc.

El propósito de la administración es alcanzar en forma eficiente, eficaz y efectiva sus objetivos. Permitir a la empresa visualizar de forma exacta en el medio en cual se desarrolla y lo más importante es asegurar que la empresa produzca y preste servicios.

### **Tipos de Factoring**

Según: (Ochoa Alberto, 2008)<sup>6</sup> estos son los tipos de factoring:

**Con Recursos:** Es un descuento de cartera manteniendo la responsabilidad de la operación de Factoring al cedente. Esta “responsabilidad” no exime al mismo de cancelar al vencimiento el valor del instrumento negociado, sin importar si el aceptante no canceló los valores adeudados por el documento al cedente o Factor.

---

<sup>5</sup> Zavala Alberto, 2007

<sup>6</sup> Ochoa Alberto, 2008

Se mantienen dos tipos de fuentes de repago: los mismos que son cedente y aceptante. En este tipo de Factoring, el análisis de riesgo se lo realiza al Cedente.

El riesgo para (Frederic S Mishkin, 2013) “Es el grado de incertidumbre asociado con el rendimiento sobre un activo en relación con activos alternativos”.

Existen dos alternativas del manejo del Factoring con Recursos:

- Con cesión, sin notificación.- El cedente realiza la transacción financiera con el Factor sin notificar al Aceptante de dicha negociación. En este caso el Cedente realizará la cobranza directa de sus acreencias al Aceptante y este a su vez cancela la operación de Factoraje al Banco.
- Con cesión, notificación y aceptación.- El cedente notifica al Aceptante la negociación de sus documentos por pagar, y éste último “acepta” al vencimiento de los documentos, el pago directo hacia el Factor. En este caso el Factor realiza la cobranza de los valores negociados al Aceptante y de no concretarse el pago recurre hacia el Cedente, responsable directo de la obligación. Todo esto con cláusulas de recompra, establecidas en un contrato.

**Sin Recursos:** Es un descuento de cartera sin responsabilidad del cedente, trasladando esta “responsabilidad” así como la obligatoriedad de pago al Aceptante. En este tipo de operaciones, el riesgo es único hacia el aceptante y por ende su calificación de riesgo se realiza del aceptante. El manejo del Factoring sin Recursos se lo realiza de la siguiente manera:

- Con cesión, notificación y aceptación.- El cedente notifica al Aceptante la negociación de sus documentos por pagar, y éste último “acepta y se obliga” al vencimiento de los documentos, el pago directo hacia el Factor. En este caso el Factor realiza la cobranza de los valores negociados.

(Diaz Sergio, 2005)<sup>7</sup> El costo es un sacrificio que se debe hacer para lograr un objetivo. Los objetivos son de tipo operativo como por ejemplo; pago de sueldos. Compra de materiales, prestar servicio, administrar empresa, etc.; también podemos decir que al momento de no lograr los objetivos planteados, obtenemos como resultados una pérdida.

El costo es muy importante en la economía de la empresa, mediante esta herramienta podemos calcular si hemos tenido pérdida o ganancia de alguna operación realizada a un plazo determinado por la venta de algún activo. El costo es la suma de esfuerzos y recursos, que hemos empleado para poder producir un producto o servicio.

Los costos deben reunir 4 características fundamentales:

**Veracidad.**-los costos deben ser objetivos y confiables,

**Comparabilidad.**- Esto se usa para la comparación de precios de los productos aislados y para fijar los precios a los productos de inventarios.

---

<sup>7</sup> Diaz Sergio, 2005

**Utilidad.-** Busca brindar beneficios a la dirección y a la supervisión, antes que al departamento administrativo.

**Claridad.-** Se refiere, que el contador de costos no debe trabajar para él, sino también para los demás funcionarios que no tengan claro este concepto.

Tenemos 3 elementos de los cuales debemos calcular su costo, para vender un activo y obtener una utilidad de esa venta, estos elementos son:

**Mano de obra.-** Es el calcular el costo de la mano de obra que aplica a un producto para poder realizar su fabricación.

**Materiales.-** Es el costo representativo del material a utilizar para poder producir el bien a vender.

**Carga fabril.-** La información que se proporciona al hacer el cálculo de costo, da una información veraz y concreta de una actividad de producción en particular y su análisis nos brinda datos específicos y ayuda a detectar deficiencias. Como los informes de costos son constantes podemos ir teniendo una evaluación sobre las decisiones tomadas e ir eliminando los posibles errores para poder obtener una excelente operación de producción.

**Crédito**

(Trujillo Martin, 2011)<sup>8</sup>El crédito es la manifestación en dinero en donde se hace un compromiso de pago, devolviendo el total del capital más los intereses cobrados por el crédito.

También podemos decir que es una cantidad de dinero otorgado en una tarjeta, para poder hacer uso de ella. El plazo de los créditos es a corto plazo. Normalmente se requiere de los créditos, cuando necesitamos liquidez inmediata.

Las entidades financieras o casas de créditos realizan ciertos análisis para poder calificar a un cliente y otorgarle un crédito, estos aspectos fundamentales son:

- Historial del crédito del solicitante.
- Efectos colaterales que pueda tener el otorgamiento del crédito, Capacidad de pago, Actividad económica.

**Fondo de Inversión:** Según (Gitman & Joehnk, 2011) “Los inversionistas tienden a seguir diferentes tipos de filosofías de inversión a medida que pasan por las distintas etapas de su ciclo de vida”. Para (Ugarte Emiliano, 2007)<sup>9</sup> Es el patrimonio común constituido por los recursos de varios inversionistas, sean personas naturales o jurídicas, el cual se invierte en títulos valores y es manejado por un administrador de fondos por cuenta y riesgo de sus aportantes. Sus características son las siguientes:

---

<sup>8</sup> Trujillo Martín, 2011

<sup>9</sup> Ugarte Emiliano, 2007

**Diversificación.-**Las inversiones realizadas por el fondo de inversión, se realizan en varios emisores del mercado financiero, con la finalidad de minimizar riesgos de tener concentrado el dinero de los partícipes en un solo emisor.

**Rentabilidad Variable Neta.-** El fondo de inversión deduce en su administración todos sus gastos para generar un resultado final variable todos los días, por lo que no se garantiza al cliente una tasa fija de interés.

**Valoración en Unidades de Participación no negociables.-** (Frederic S Mishkin, Mercados Financieros, 2014) "Con la finalidad de que ingresen y salgan libremente partícipes del fondo, se fija un precio a una unidad el mismo que varía diariamente".

**Valoración a Precios de Mercado.-** Es reflejar el precio al cual está dispuesto un mercado informado a negociar los papeles en que ha invertido el fondo.

Del mismo modo podemos hablar de los diversos beneficios que nos brindan los de fondos de inversión.

**Seguridad.-** Se minimiza riesgos ya que el dinero administrado no se concentra en un solo emisor.

**Rentabilidad.-** Un patrimonio común, el pequeño y mediano partícipe se beneficia de una rentabilidad que de forma individual no podría conseguir.

**Firma de un solo contrato.-** El partícipe puede permanecer en el Fondo indefinidamente.

**Administración profesional.-** Personas expertas en la Administración del portafolio.

### **Operaciones de Factoring en el Ecuador**

(Padilla Luis Fernando, 2009)<sup>10</sup>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.

### **Personas intervinientes en el Factoring**

Para (Zamora Julian, 2010)<sup>11</sup> Los interventores en esta figura son:

**Cliente:**

Puede ser una persona natural o jurídica, quien es el portador de los documentos al cobro, quien cede a otra un determinado monto de la cartera crediticia, con el fin de obtener liquidez inmediata para hacer frente a sus obligaciones.

**Factor:**

---

<sup>10</sup> Padilla Luis Fernando, 2009

<sup>11</sup> Zamora Julian, 2010

Es la empresa de factoring que ofrece sus servicios de administración de cartera crediticia desde su otorgamiento hasta su cobro final. Debe contar con recursos técnicos y contables que le permitan manejar adecuadamente la concesión crediticia, desde el estudio de la solidez económica de los deudores hasta el recaudo.

#### ☐ **Deudores:**

Quienes documentan al cliente del factoring por haber recibido productos o servicios. No intervienen directamente en el contrato de factoring, pero son importantes porque son los que deben de contar con la capacidad económica para cumplir con el pago de los documentos de crédito.

### **Ventajas Y Desventajas del Factoring**

Según (Ulloa Dario, 2006)<sup>12</sup> estas son las ventajas y desventajas del uso del factoring

#### **VENTAJAS DEL FACTORING**

- Incrementa la eficiencia en los cobros
- Incremento de rentabilidad de empresas contratantes
- Reducción de gastos financieros por retrasos en cobros
- Reducción de costos administrativos
- Mejora de las condiciones de venta, empresa contratante puede extender sus plazos de cobro sin afectar a su flujo.

---

<sup>12</sup> Ulloa Darío, 2006

- Simplificación de la contabilidad de empresa contratante.
- Reducción del endeudamiento de la empresa contratante
- Ahorro de tiempo en la supervisión y organización de la contabilidad de la empresa contratante.
- Eliminación de costos de cobranza
- Permite sanear la cartera de clientes de la empresa contratante.
- Permite obtener informes más precisos

### **DESVENTAJAS DEL FACTORING**

- El factor puede no aceptar algún documento del cliente, es decir que factor seleccionará los documentos a comprar que dependerá del monto, plazo y probabilidad de recuperación.
- El análisis de riesgo del cliente está sujeto a criterio del factor.

### **METODOLOGÍA**

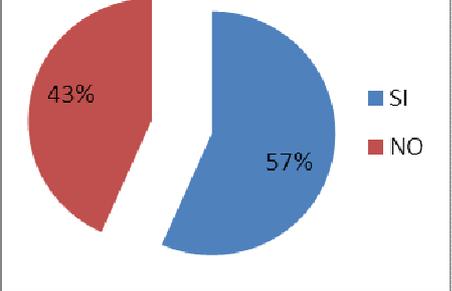
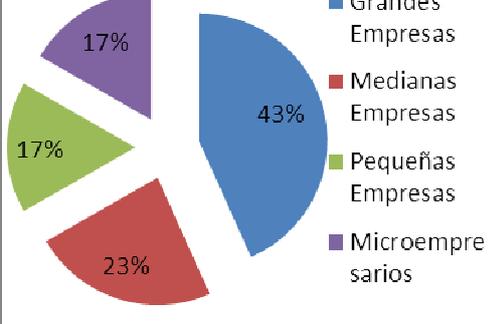
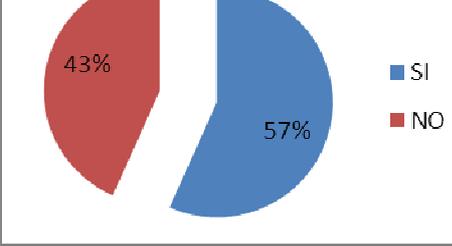
El tipo de modelo a aplicarse es de tipo Documental, Descriptiva, Correlacional, Explicativa, Transaccional y Longitudinal. Ya que se analizará la situación financiera de las Pymes mediante una entrevista en la cual se tomaran en cuenta todos problemas financieros por la falta de liquidez que tiene la organización buscar la solución y llegar a los resultados deseados partiendo de todos los parámetros propuestos.

El tipo y diseño de investigación del modelo desarrollado es de tipo Cuantitativo, porque se va a llevar a cabo el análisis de la situación financiera actual enfocándonos, para poder saber el porcentaje de capacidad de endeudamiento y la liquidez que tienen las empresas Pymes en el Ecuador.

## **LA POBLACIÓN Y MUESTRA**

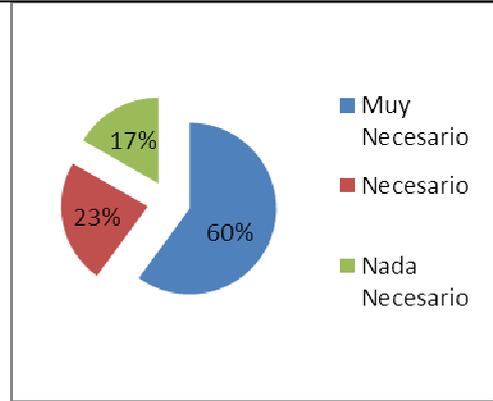
La característica de la población a la que se orienta este modelo es a los empresarios de la ciudad de Guayaquil. Los métodos y técnicas a utilizar en este modelo son Deductivo, muestra que fue tomada Síntesis e Inductivo, realizaremos un análisis del plan estratégico del factoring como producto para mejorar la liquidez y rentabilidad y así poder llegar a conclusiones y objetivos propuestos utilizando como herramienta el método de la inducción. La herramienta utilitaria a usar para realizar las tabulaciones de las encuestas hechas a las organizaciones que brindan servicio de Factoring es Excel, ya que es un excelente programa y es de fácil acceso para realizar dicho trabajo.

## RESULTADOS

<p><b>Es difícil implementar el Factoring en las pequeñas y medianas empresas</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>VARIABLE</th> <th>DESCRIPCIÓN</th> <th>PORCENTAJE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>SI</td> <td>17</td> <td>57%</td> </tr> <tr> <td>NO</td> <td>13</td> <td>43%</td> </tr> <tr> <td><b>TOTAL</b></td> <td><b>30</b></td> <td><b>100%</b></td> </tr> </tbody> </table>	VARIABLE	DESCRIPCIÓN	PORCENTAJE	SI	17	57%	NO	13	43%	<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>							
VARIABLE	DESCRIPCIÓN	PORCENTAJE																	
SI	17	57%																	
NO	13	43%																	
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>																	
<p><b>Qué empresas pueden hacer uso del Factoring</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>VARIABLE</th> <th>DESCRIPCIÓN</th> <th>PORCENTAJE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Grandes Empresas</td> <td>13</td> <td>43%</td> </tr> <tr> <td>Medianas Empresas</td> <td>7</td> <td>23%</td> </tr> <tr> <td>Pequeñas Empresas</td> <td>5</td> <td>17%</td> </tr> <tr> <td>Microempresarios</td> <td>5</td> <td>17%</td> </tr> <tr> <td><b>TOTAL</b></td> <td><b>30</b></td> <td><b>100%</b></td> </tr> </tbody> </table>	VARIABLE	DESCRIPCIÓN	PORCENTAJE	Grandes Empresas	13	43%	Medianas Empresas	7	23%	Pequeñas Empresas	5	17%	Microempresarios	5	17%	<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>	
VARIABLE	DESCRIPCIÓN	PORCENTAJE																	
Grandes Empresas	13	43%																	
Medianas Empresas	7	23%																	
Pequeñas Empresas	5	17%																	
Microempresarios	5	17%																	
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>																	
<p><b>Ha escuchado el término "Factoring" alguna vez</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>VARIABLE</th> <th>DESCRIPCIÓN</th> <th>PORCENTAJE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>SI</td> <td>17</td> <td>57%</td> </tr> <tr> <td>NO</td> <td>13</td> <td>43%</td> </tr> <tr> <td><b>TOTAL</b></td> <td><b>30</b></td> <td><b>100%</b></td> </tr> </tbody> </table>	VARIABLE	DESCRIPCIÓN	PORCENTAJE	SI	17	57%	NO	13	43%	<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>							
VARIABLE	DESCRIPCIÓN	PORCENTAJE																	
SI	17	57%																	
NO	13	43%																	
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>																	

**Le parece necesaria la implementación de una nueva estrategia financiera en las empresas**

VARIABLE	DESCRIPCIÓN	PORCENTAJE
Muy Necesario	18	60%
Necesario	7	23%
Nada Necesario	5	17%
<b>TOTAL</b>	30	100%



## CONCLUSIONES

En conclusión la empresa PYMES debe de aplicar un plan estratégico para el uso de factoring para que los gastos disminuyan y exista liquidez en la empresa comercializando los cheques y documentos legales para que esta pueda realizar sus operaciones.

En el momento que disminuyen la liquidez por los problemas relacionados con la cartera por cobrar, en ese momento existen inconvenientes en la rentabilidad, por lo que se recomienda negociaciones vía Factoring.

En los diferentes productos que se comercializan en las pymes existe un porcentaje en la utilidad destinado para la línea de crédito y para riesgo de incobrable, en el momento que accedemos a un crédito existe un interés operativo a cancelar, cuando lo ideal es negociar vía factoring los documento y reflejar la liquidez de manera inmediata, es así que el departamento financiero en ningún momento su flujo de caja se verá afectado.

Al tener gastos financieros elevados y cuentas por cobrar, es conveniente cruzar la cartera que se posee para que esta se respete y a la vez sea justificada en el tiempo, un factoring otorgaría de manera inmediata una solución inmediata a la prueba del súper ácido para mejorar el desarrollo de las PYMES en el Ecuador

## BIBLIOGRAFÍA

- Diaz Sergio. (2005). *Los tipos de costos*. Rosario: Ediciones Lodeiro.
- Frederic S Mishkin. (2013). *Determinantes de la demanda de activos*. Mexico DF: UEES.
- Frederic S Mishkin. (2014). *El comportamiento de las tasas de interes*. Mexico DF: UEES.
- Frederic S Mishkin. (2014). *Mercados Financieros*. Mexico DF: UEES.
- Frederic S Mishkin. (2014). *Moneda, banca y mercados financieros*. Mexico DF: UEES centro de recursos y especialidades.
- Gitman & Joehnk. (2011). *Fundamentos de Inversiones*. Mexico DF: UEES.
- Grigalva Salvador. (2002). *Las PYMES*. Asuncion: Ediciones Gamara.
- John C. Hull. (2009). *Introduccion a los mercados de futuros y opciones*. Mexico: UEES.
- John C. Hull. (2009). *Tipos de tasas*. Meixco: UEES.
- Monroid Rogelio. (2009). *EL factoring y sus beneficios*. Cusco: Ediciones Ramua.
- Ochoa Alberto. (19 de Septiembre de 2008). Las estrategias de finanzas. (Carrion Andres, Entrevistador)
- Padilla Luis Fernando. (17 de Diciembre de 2009). La operacion del Factoring. (J. Eguez, Entrevistador)
- Párraga Fernando. (2005). *Los activos corrientes*. Quito: Ediciones Alban.
- Soriano Alejandro. (2009). *Tecnicas de Economia como el credito y los prestamos*. Lima: Ediciones Guillen.
- Trujillo Martin. (2011). *La verdad de los creditos*. Bogota: Ediciones Cadena.
- Ugarte Emiliano. (13 de Octubre de 2007). El facoring en el pais. (Carlos Rial, Entrevistador)
- Ulloa Dario. (2006). *El Factoring como sistema de finanzas*. Lima : Ediciones Venavente.

Vignolo Lopez Walter. (2003). *Etapas de inicio del factoring*. San Cristobal: Ediciones Gonzales.

Viteri Jose. (2007). *El prestamo Bancario*. Montevideo: Ediciones Alvarado.

Zamora Julian. (26 de Enero de 2010). El factoring. (J. G. Alvarado, Entrevistador)

Zavala Alberto. (2007). *La Administracion de una empresa*. Santiago: Ediciones Donoso.