



UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES ESPIRITU SANTO

FACULTAD DE ECONOMIA Y CIENCIAS EMPRESARIALES

**EL FACTORING COMO HERRAMIENTA PARA OBTENER LIQUIDEZ EN
LAS PYMES**

TRABAJO DE TITULACIÓN QUE SE PRESENTA COMO REQUISITO PREVIO A
OPTAR EL GRADO DE:

**ECONOMISTA:RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES CON
MENCIONES EN ECONOMIA Y ECONOMIA EMPRESARIAL.**

NOMBRE DEL ESTUDIANTE:

DIEGO ANDRES VELASQUEZ SANTOS

NOMBRE DEL TUTOR

ECON. CHRISTIAN ROSERO BARZOLA MSC.

SAMBORONDÓN, SEPTIEMBRE, 2014

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de tutor del estudiante Diego Andrés Velásquez Santos, perteneciente a la Facultad de Economía y Ciencias Empresariales de la Universidad de Especialidades Espíritu Santo.

CERTIFICO:

Que he analizado el trabajo de investigación con el título: “FACTORING COMO HERRAMIENTA PARA OBTENER LIQUIDEZ EN LAS PYMES” presentado por el estudiante de la Facultad de Economía y Ciencias Empresariales, Diego Andrés Velásquez Santos, con código estudiantil 2007054998, como requisito previo para optar por su título de Economista con concentración en Economía con Relaciones Internacionales, y considero que dicho trabajo investigativo reúne los requisitos y méritos suficientes necesarios de carácter académico y científico, por lo que lo apruebo.

Muy atentamente,

Econ. Christian Rosero Barzola, MSc.

Diego A. Velásquez Santos
Universidad de Espiritu Santo – Ecuador
diegoavelasquezs@gmail.com
Facultad de Economía y Ciencias Empresariales, Edificio F, Universidad Espiritu Santo, Km. 2.5 vía Puntilla - Samborondón

RESUMEN

En este artículo se realizó una investigación a un grupo de empresas con el propósito de averiguar cuáles son las principales formas de financiamiento que utilizan en sus operaciones comerciales, y cuál es su opinión con respecto al método de financiamiento conocido como factoring.

Se tomaron en cuenta sus estrategias, proyecciones y que los motivaba en cuanto a su forma de financiamiento actual. El paper busca determinar como el factoring puede ser una herramienta de liquidez para las Pymes, y una nueva forma de financiamiento para aquellas empresas que nunca lo han aplicado o que no tienen conocimiento de esta forma efectiva para financiar sus operaciones empresariales, se obtuvo como conclusión que muchas de las empresas guayaquileñas no utilizan este método debido a su alto costo y si en algún momento lo utilizan se debe a que están atravesando un momento emergente dentro de la compañía.

Palabras Claves: Pymes, Factoring, Financiamiento, Operaciones empresariales, liquidez o efectivo.

ABSTRACT

In this article an investigation was conducted to a group of companies in order to find out which are the main forms of financing that they use in their business operations, and what is their opinion regarding the method of financing known as factoring.

Was considered strategic ways, projections and what motivates them in their current way of financing. The paper seeks to determine how factoring can be a tool of liquidity for SMEs, and a new form of financing for companies that have never applied or do not have knowledge of this effective way to fund their business operations. The conclusion was that many companies from Guayaquil do not use this method because of its high cost and if they ever use it is because they are going through a time of emergency

Keywords: SMEs, Factoring, Financing, business operations, liquidity or cash.

INTRODUCCION

Es muy común hoy en día que las compañías se enfrenten a distintos tipos de problemas, por lo general inician sus operaciones con un alto endeudamiento, a esto hay que agregarle las ventas o servicios a crédito y alargamiento de los tiempos de cobro, todos estos problemas producen una falta de liquidez inmediata, un alto costo por un personal de cobranza y hasta la posibilidad de no cobro o estafa. Para poder prevenir este tipo de problemas se han creado distintas formas de financiamiento y una de estas es el Factoring.

El factoraje, comúnmente conocido en el mundo de las finanzas como factoring es una moderna forma de financiamiento que utilizan las empresas y personas naturales para adquirir capital de trabajo, transformando así mediante un proceso rápido y sencillo, las cuentas por cobrar de sus ventas o prestación de servicios a crédito, en efectivo.(Factoring Bancolombia, 2010)

Hoy en día el factoring es una herramienta que es utilizada en todo el mundo. A gran escala principalmente para poder conceder créditos comerciales a las distintas compañías sin importar su magnitud. Estos créditos se entregan a través de instituciones financieras dedicadas a esta actividad para poder retribuir necesidades de liquidez de sus posibles clientes.(Merco Fact, 2008)

Este método financiero es cada vez más utilizado por las compañías que realizan ventas o prestan servicios a crédito, para obtener liquidez, permitiendo que estas ventas a

EL FACTORING COMO HERRAMIENTA PARA OBTENER LIQUIDEZ EN LAS PYMES

corto o largo plazo se conviertan en ventas de contado, uno de los beneficios que brinda el factoring es que les ahorra a las personas y empresas el prolongado y molesto trámite que muchas veces representa el cobrar una factura y el alto costo que significa para una compañía tener un departamento de cobranza y crédito. (Ernst & Young, 2009)

En el Ecuador cada vez son más las empresas que utilizan este método y al mismo tiempo cada vez más las empresas que lo ofrecen ya que el factoring proporciona la manera más rápida de hacer líquidas las cuentas por cobrar y las facturas por vencer. (Diario hoy, 2013) En este paper se trata de demostrar las formas con las que se puede obtener liquidez mediante este método, los beneficios y al mismo tiempo las desventajas que representa utilizarlo, pero principalmente se trata de descubrir como las Pymes (pequeñas y medianas empresas) conceptualizan y visualizan el factoring como medio de financiamiento propio. Esta investigación será realizada de forma cualitativa mediante entrevistas a distintas empresas del sector comercial de Guayaquil.

Marco Teórico

El factoraje comúnmente conocido como factoring es una operación financiera en donde una persona natural o compañía cede a una entidad los derechos de cobranza de distintos documentos sobre créditos comerciales que mantienen con sus clientes, estos documentos pueden ser facturas, cheques, pagares, letras de cambio u otro tipo de documento por cobrar. Para así obtener una liquidez inmediata pagando una tasa de comisión e interés por la gestión de cobranza de estas cuentas pendientes. (Sarma, 2012)

EL FACTORING COMO HERRAMIENTA PARA OBTENER LIQUIDEZ EN LAS PYMES

El factoring se remonta a la época de la colonia en el siglo XVII donde Inglaterra y su industria de textiles, algodón y madera enviaban sus cargamentos entre Europa y el nuevo mundo en Norte América. Donde habían agentes ingleses de los compradores que adelantaban dinero a los productores para que estos no tuvieran que esperar que los embarques lleguen a su destino final, al otro lado del mundo, para recibir su dinero y empezar una nueva producción. Eran anticipos a los exportadores y estos agentes cobraban un interés por dicho anticipo. (Dalton, 1936; Hurd, 1939)

En el siglo XX en los años 30 específicamente, época de la depresión financiera aparece lo que hoy conocemos como factoring que es introducido por la banca estadounidense como un medio necesario de financiamiento para las empresas, luego de unas décadas por los años 50 una vez que la economía mundial se regularizo se introduce el factoring en el resto de países desarrollados y subdesarrollados. (Merco Fact, 2008)

Algunas pymes, tienen dificultades para tener un crecimiento sostenido, están limitadas por la falta de recursos internos o por no tener capacidad crediticia. Ya que un factor necesario en nuestro mercado para poder entrar a competir es brindar crédito o realizar ventas a plazo a los clientes. Una forma de solucionar este problema es recurrir al factoraje ya que al momento de utilizarlo se obtiene un medio de financiamiento eficiente y las compañías vuelcan todo su capital humano de trabajo en la producción y ventas de sus productos y se despreocupan de todo tipo de cobranza o créditos. (Soufani, 2012)

El factoring es una forma de generar recursos a corto plazo para el funcionamiento de una compañía, mediante la venta de la cartera o cuentas por cobrar a

EL FACTORING COMO HERRAMIENTA PARA OBTENER LIQUIDEZ EN LAS PYMES

clientes a otra compañía dedicada a la actividad del factoraje.

Esta nueva fuente de financiamiento es distinta a los créditos bancarios u otras fuentes más comunes , ya que en lugar de crearle deudas a la compañía, lo que hace es que paga un adelanto a la misma por la venta de activos pendientes de cobro. (Trade Net, 2006).

Hoy en día muchas Pymes recurren a este medio de financiamiento pero la mayoría que no lo hace es por falta de conocimiento de este servicio. *“Las que están accediendo hoy en día, son las medianas y grandes. Los pequeños empresarios todavía no acceden a la industria del factoring porque no conocen ni tienen información del producto”* (Baudrand, 2013)

Para realizar esta operación el Factor o compañía de factoraje hace un análisis crediticio a la empresa que vende sus facturas y también un análisis de calidad de clientes, en este tipo de análisis se toma en cuenta la diversidad, calidad, capacidad y formas de pago de los clientes y así se establece la línea de descuento para las cuentas por cobrar de la empresa vendedora. (Morales, 2011).

Por lo general el factor compra las facturas o documentos por cobrar de sus clientes con un adelanto del 70% al 80% del valor del documento. Y utilizan como garantía el porcentaje restante del documento por cobrar. Una vez que el factor realiza el cobro de la factura, se le paga al vendedor el porcentaje restante , descontando la tasa de interés antes pactada por ambas partes. (Villegas, 1993).

Con todos estos antecedentes se puede notar que la diferencia de un ejercicio de

EL FACTORING COMO HERRAMIENTA PARA OBTENER LIQUIDEZ EN LAS PYMES

factor con otro tipo de financiamiento, es que con el factoring no adquieres una deuda o un pasivo sino que vendes un activo a cambio de liquidez inmediata para que el vendedor pueda recuperar rápidamente lo invertido y mejorar así su proceso de producción o venta. (Barreira, 2011).

El factoring tiene como objetivo principal brindar una solución inmediata a los problemas financieros de las pymes en lo relacionado a la liquidez y capital financiero de las mismas. Ofreciendo beneficios económicos y administrativos para su operación. (Medina, 2003).

Además el factoring sirve para optimizar el estado financiero y liquidez de una empresa evitando altos endeudamientos que aumentan los pasivos de las mismas. También Mejorar el giro de los activos y el capital de las empresas vendedoras, ofreciendo tasas de descuentos en el interés por un pago a menor plazo. (Castro, 2008)

Otros objetivos del factoring son Brindar una forma de financiamiento inmediata con el respaldo de ventas o facturas por cobrar del cliente. Ofrece una reducción en los costos financieros para mejorar las actividades de las empresas clientes. Y por ultimo Optimizan el proceso de cobranza de las empresas clientes, y ahorran el tiempo, dinero y tramitología que este proceso implica. (Castro, 2008)

Un contrato de factoring cuenta con 3 partes participantes en primer lugar esta el Factor, que es la empresa o institución financiera que se dedica a esta actividad y recibe los documentos por cobrar a cambio de un pago por adelantado de dichos documentos al Cliente. El factor cobra por sus servicios una comisión y tasa de interés antes pactada con el cliente. (López, 2007)

EL FACTORING COMO HERRAMIENTA PARA OBTENER LIQUIDEZ EN LAS PYMES

Luego tenemos el Cliente que es la persona natural o institución que presta servicios o ventas a crédito y cede los documentos por cobrar al Factor a cambio de que este los haga líquidos. El cliente tiene la capacidad de comunicar al deudor sobre el contrato de factoring, pidiéndole que las cuentas por pagar se hagan de manera directa al factor. (López, 2007)

Y por ultimo esta el Deudor Es la persona natural o empresa que adquiere los bienes o servicios a crédito por parte del cliente y luego de este ejercicio se convierte en deudor de la compañía de Factoring. (Interfinanzis, 2014)

Las compañías de factoring ofrecen distintas modalidades y servicios para sus clientes y estas se aplican de acuerdo a la necesidad del cedente por ejemplo en el factoraje con recurso el cliente esta obligado con el deudor y se hace responsable de los pagos que son transmitidos al factor para que sean en las fechas pactadas y puntuales. (Amador, 2008).

En el factoring con recurso la compañía de factor tiene 2 opciones para realizar el cobro de las cuentas, es decir si el deudor no se hacer cargo de pagar las facturas la persona responsable del pago será el cliente. (Toro, 2009)

El factoring con recurso anticipado es la forma de factoring más común, la operación consta en la cesión de las cuentas por cobrar de una compañía al factor, a cambio que este le de un anticipo liquido sobre dichas cuentas. (Catón, 2011). Y esta es la forma de la que se va a hablar en esta investigación, y nuestra población serán las empresas que hayan utilizado este tipo de factoring o que tengan conocimiento del mismo.

EL FACTORING COMO HERRAMIENTA PARA OBTENER LIQUIDEZ EN LAS PYMES

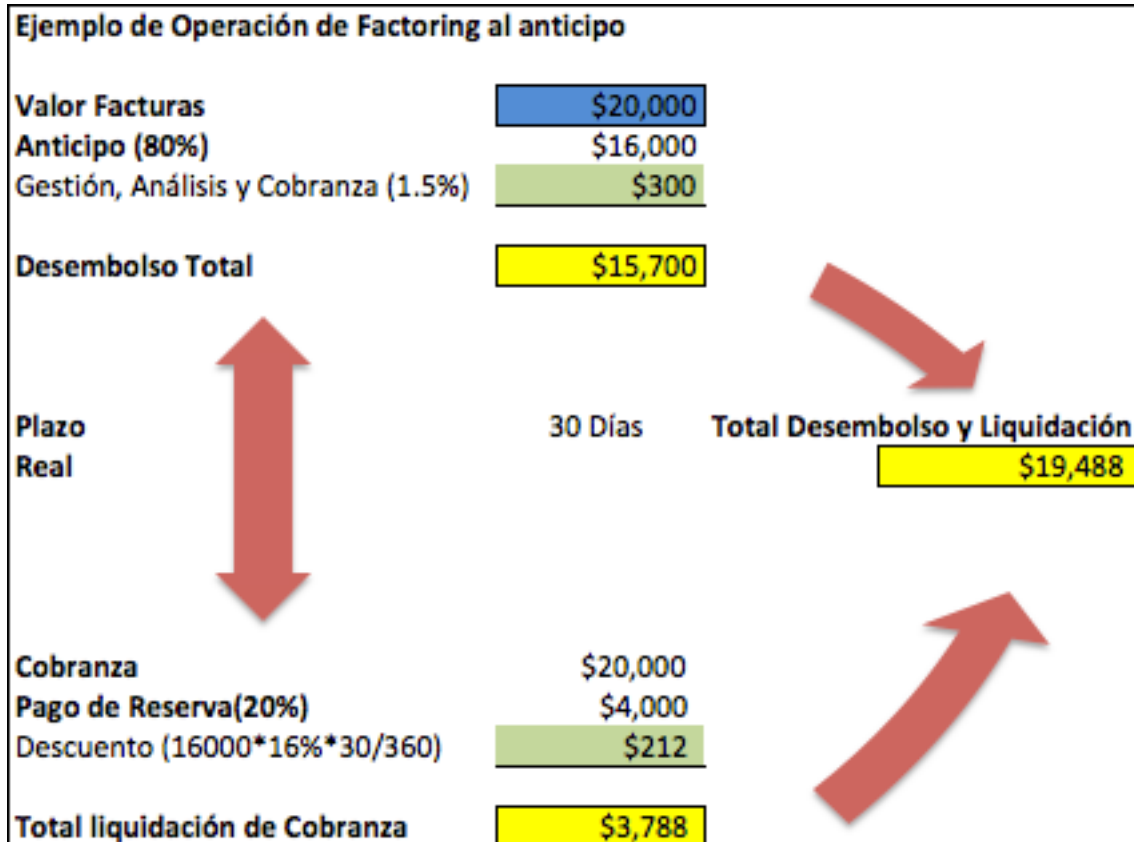


Figura 1: Ejemplo de operación de Factoring

Fuente: Logros Factoring Ecuador

Elaborado por: Autor

Luego se encuentra la modalidad del factoring con recurso vencido es muy parecida a la anterior pero se distingue en que el factor realiza sus cobros financieros de manera mensual y no al final de la operación, cuando se habla del caso de un gran comprador estos pueden autorizar a la empresa de factoraje a pagar en forma anticipada, un determinado porcentaje del valor nominal de sus cuentas por pagar a sus proveedores. (Amador, 2008).

EL FACTORING COMO HERRAMIENTA PARA OBTENER LIQUIDEZ EN LAS PYMES

También tenemos dos casos que no serán tratados en esta investigación pero el autor cree importante mencionarlos que son el factoring sin recurso donde la compañía que cede los documentos por cobrar no tiene la obligación ni responsabilidad sobre el pago de dichos documentos, en el factoring sin recurso, el factor toma el riesgo completo de la operación y la responsabilidad del cobro de las facturas. (Arenas, 2008)

Esta modalidad de factoring sin recurso es la más conveniente para el cliente ya que no asume la responsabilidad en el caso que no se efectuó el pago por parte de los deudores, no debe de hacer la gestión de cobranza y aun recibe el beneficio de una liquidez inmediata para tener una mejor rotación en su negocio. (Arenas, 2008)

Y por ultimo el factoring internacional que es un producto que permite apoyar a las compañías en sus operaciones comerciales de exportación. Ofrece una cobertura de riesgo financiero, con lo que se protege al cliente en caso de que su comprador en el extranjero no pague por causa de insolvencia financiera. (López, 2012)

Ventajas del Factoring

El factoring es un servicio para resolver la escases de liquidez y capital de trabajo de una compañía, ayudando a cobrar sus cuentas pendientes por anticipado. (SARMA, 2012)

Además forma de financiamiento tiene los beneficios de que el cliente tiene oportunidad de ceder todas las cuentas por cobrar de sus ventas al factor, puede comunicar a los deudores sobre el contrato con la compañía de factoring, puede

EL FACTORING COMO HERRAMIENTA PARA OBTENER LIQUIDEZ EN LAS PYMES

suministrar al factor las ventas a crédito, información contable y los pagos recibidos de sus deudores para poder ceder los fondos adelantados.

Asimismo el cliente no tiene que participar en la gestión de cobros de la facturas a menos que sea un caso especial y que la compañía de factor lo requiera y el cliente es el responsable de responderle al factor en caso de no pago de sus deudas

El cliente o cedente también recibe una serie de beneficios a través del factoring ya que Brinda liquidez a través de las ventas a crédito , ofreciendo una fuente confiable de recibir los recursos adeudados, el cedente esta informado todo el tiempo sobre la situación de cobranza entre la empresa de factoring y los deudores. (CIT, 2010)

También proporciona a la empresa la facultad de crecer, con la ayuda de su propio capital de trabajo, creando una mejor situación financiera en la compañía y un mejor cambio en los activos anuales.

Uno de las ventajas más favorables que tiene el contrato de factoring es que no requiere ningún bien inmueble como garantía por el adelanto de dinero, es decir no bloquea ningún activo de la compañía, lo cual beneficia al cliente ya que le permite realizar otras operaciones bancarias con esos activos además el contrato de factor proporciona flujos de efectivo nuevos cuando existen ventas estacionales. (BanPro, 1991)

Por ultimo La rotación de insumos y materia prima del cliente es mejor, ya que no deben de esperar a la fecha de la cobranza para poder realizar las compras, sino que lo pueden hacer con el dinero obtenido del factor. (Sarma, 2012).

Desventajas del Factoring

Una de las principales desventajas de un contrato de factoring es el alto costo por la operación y tienen una alta tasa de interés aplicado comparada con la tasa de interés de una operación de crédito comercial convencional. Las empresas al momento de acudir a un factor puede demostrar ciertas debilidades de liquidez internas y podría afectar negocios a futuro con clientes o proveedores. (López, 2007)

Cuando existe debilidad financiera y las empresas tienen un alto endeudamiento el factoring no es la mejor solución, ya que el ingreso que este podría proporcionar será menor que el endeudamiento y no se podría cubrir las necesidades que tenga la compañía.

Las operaciones de factoring son solo a corto plazo, se eliminan las operaciones mayores a 6 meses o 180 días y las que se negocien productos que no tengan mucha durabilidad en términos de tiempo.

La gestión de cobranza se hace por medio de personas experimentadas en este campo, pero el factoring opera con muchas empresas lo que puede demorar la cobranza de las mismas aumentando así los plazos pactados y cobrando un interés mayor del establecido. (Porto, 2004)

Hay que tomar en cuenta que el factoring no es un remplazo a las operaciones de financiamiento bancarias, sino más bien es un complemento a las mismas para ayudar a cobrar ciertas deudas pendientes con clientes de confianza. (Reyes, 2012)

Beneficios y desafíos de Factoring en Mercados Emergentes

La herramienta de factoring es muy distinta a las formas tradicionales de préstamos comerciales, donde el crédito es suscrito y se basa principalmente en la solvencia del cliente, en lugar del valor de los activos y cuentas por cobrar del prestatario.

En una relación de préstamo tradicional, el prestamista ve a la garantía sólo como una fuente secundaria de pago. La principal fuente de reembolso es el mismo prestatario. En el caso de factoring, la viabilidad y la solvencia del cliente o acreedor del factor son sólo de importancia secundaria. (Huerta, 2004)

En algunos países, los prestatarios pueden utilizar cuentas por cobrar como garantía para los préstamos. La diferencia es que el prestamista asegura los activos de capital de trabajo como garantía, en lugar de tomar la propiedad legal de los activos. Por lo tanto, este tipo de financiación requiere de buenas leyes con garantía de préstamo, registros de garantías, equipos y sistemas judiciales rápidos y eficaces, que a menudo no disponibles en los países en desarrollo como el Ecuador. Sin embargo, el factoring sólo requiere el entorno legal de vender o ceder, las cuentas por cobrar. El factoring no requiere colaterales de garantía o sistemas judiciales eficientes para realizar el préstamo. Es decir con un documento o factura por cobrar es suficiente para utilizar como garantía para realizar la operación. (Ruiz, 2013)

Una de las razones para el éxito del factoring en los mercados emergentes es que en muchos países las Pymes no pueden acceder a la financiación suficiente del sistema bancario, sin embargo, grandes empresas nacionales, extranjeras y empresas

EL FACTORING COMO HERRAMIENTA PARA OBTENER LIQUIDEZ EN LAS PYMES

multinacionales tienen acceso barato a los bancos nacionales y extranjeros y la financiación de la deuda pública . Por lo tanto, las Pymes a menudo dependen de sus grandes clientes y proveedores para proporcionarles financiación de circulante. (Reyes, 2012).

Esto puede ser en forma de crédito de 30 días a los proveedores, que se reembolsa cuando los bienes finales se venden, o adelantos en efectivo de los clientes, que se liquidan cuando los bienes finales se entregan. Además, las empresas de los países desarrollados a menudo se niegan a pagar las facturas a las empresas en los mercados emergentes ya que quieren tiempo para confirmar la calidad de los productos y saber que podría ser muy difícil recibir un reembolso de las empresas en los países con sistemas judiciales lentos como en Ecuador. (Ruiz, 2013).

Según Santiago Bernal (2012) Vice-Presidente comercial de factoring de Bancolombia esta herramienta es un mecanismo financiero práctico y sencillo, diferente de las comunes alternativas crediticias de las instituciones financieras o bancos. A través de la cual las compañías pueden de manera más eficaz mejorar el estado de sus ventas a crédito por cobrar y mejorar el manejo del capital de trabajo dentro de su empresa. Lo que significa que con el factoring se puede mejorar los periodos de ventas con los compradores.

Menciona que el factoring está ligado directamente con la liquidez, sin embargo tiene un sinnúmero de beneficios que van más allá de conseguir un flujo de efectivo inmediato para una pyme y las necesidades diarias que tienen que cumplir. Por medio del factoring las empresas pueden arreglar algún desfase o deuda directa con sus

EL FACTORING COMO HERRAMIENTA PARA OBTENER LIQUIDEZ EN LAS PYMES

proveedores, empleados o algún déficit que tengan por falta de efectivo en caja. (Bernal, 2012)

Beneficios frente a un préstamo bancario

La forma de operar de una compañía de factoring frente a la de una institución financiera convencional como lo es un banco, hace que en ciertas circunstancias este contrato sea de mayor conveniencia para las pymes de lo que lo es un crédito bancario.

El factoring a diferencia del crédito bancario es una forma de financiamiento a corto plazo, donde los costos financieros son altos refiriéndose a la tasa de descuento e interés a cambio de un documento por cobrar que respalda unas ventas hechas a crédito. (Samper, 2008)

El costo financiero del factoring es superior al de un préstamo comercial bancario, por ejemplo si el factoring tiene una tasa de descuento o un interés del 4 por ciento por un lapso de 30 días el costo se lo compara con un 48% anual de un crédito bancario que es extremadamente alto.

Al momento que una empresa adquiere un crédito bancario esta adquiriendo un pasivo en su balance o una obligación por pagar, por lo tanto esto resta capacidad crediticia dentro del mercado financiero, en cambio el factoring sustituye tus cuentas por cobrar en circulante o liquidez, quiere decir que un activo por cobrar lo cambias por dinero pagando una tasa de interés. Al momento de adquirir el factoring esto no afecta a la capacidad crediticia de la empresa. (Arguello, 2010)

EL FACTORING COMO HERRAMIENTA PARA OBTENER LIQUIDEZ EN LAS PYMES

El préstamo bancario o cualquier otro préstamo por parte de una entidad financiera necesita una garantía colateral para respaldar el crédito, en el Ecuador exigen un mínimo de 140% más, del valor de la garantía con respecto al del crédito, en el factoring no necesitas garantías colaterales, ya que la única garantía que solicitan es la factura que se cede a la empresa de factor o cualquier documento por cobrar que sea suficiente para el respaldo del dinero adquirido.

Para obtener un préstamo bancario, la compañía que necesita el dinero tiene que tener cierto historial y tiempo trabajando con la institución financiera. En cambio con una compañía de factoraje existe relación entre el factor y el deudor que realizara el pago al vencimiento del plazo , una factura es todo lo que se necesita para respaldar esta operación.

Costos del Factoring

El factoring tiene costos distintos por cada operación que se realice, es decir no existe un formato específico ni una tasa determinada para todos los contratos , estas variaciones se dan dependiendo la capacidad de venta , historial crediticio, plazo de cobro, y hasta calidad de los deudores. (Reyes, 2012).

En cualquier tipo de factoring, el cliente es responsable de cancelar los costos de financiamiento impuestos por el factor. Al igual que todas las operaciones financieras el factoring tiene 2 elementos de costo que son la tasa de interés y la comisión por el servicio. (D'AMBROSIO, 2014).

EL FACTORING COMO HERRAMIENTA PARA OBTENER LIQUIDEZ EN LAS PYMES

El Costo financiero es el costo del dinero financiado por el factor , este costo es pactado por ambas partes antes de la firma del contrato de factoring. El cliente o empresa que solicita el servicio de factoring cede las facturas o sus documentos por cobrar y la compañía de factor entrega un porcentaje mayoritario de dichas facturas (70%-80%) reduciendo ciertos costos por manejos internos de la operación.

El porcentaje sobrante del valor de las facturas se paga cuando vence la operación, siempre y cuando no exista ningún cargo adicional por devoluciones, gastos de transportación o cualquier otro gasto que exista al instante que se cobren las facturas. (López, 2008)

Comisión por gerencia, cobranza y administración son una forma de aumentar las ganancias del factor. Las comisiones cobradas por el factor son por costos de administración de la operación, costos por cobranza a deudores, comisión por apertura de contrato o línea. (Reyes, 2012).

Marco Metodológico

En el presente estudio analizamos el factoring como un medio de financiamiento para las pymes, para esto se hizo una investigación cualitativa tipo exploratoria (Creswell, 2013) donde la población son algunas pymes del sector comercial de Guayaquil. La herramienta utilizada para la recolección de datos fueron el método documental y método descriptivo a través de entrevistas.

EL FACTORING COMO HERRAMIENTA PARA OBTENER LIQUIDEZ EN LAS PYMES

El método documental trata del análisis de información existente sea escrita o grabada para establecer relaciones y diferencias entre los entrevistados y el estudio realizado (Bernal, 2010).

Se hicieron entrevistas a Gerentes Generales y administrativos de Pymes del sector comercial de la ciudad de Guayaquil para que nos cuenten sobre sus experiencias al momento de financiar las operaciones de sus negocios.(TABLA #1) Estas entrevistas son estudios de casos que se encuentran dentro del método descriptivo (APENDICE A) , donde los entrevistados fueron pre seleccionados antes de realizar dicha entrevista ya que debían de cumplir ciertos requerimientos antes de contestar las preguntas.

Debido que el propósito de estas entrevistas era averiguar cual era la opinión de las empresas frente al factoring y como se comportan ellas ante este tipo de financiamiento, hubieron transcripciones de las entrevistas gracias a los materiales narrativos y se utilizo como instrumento de apoyo las notas de campo.

Todos los casos fueron analizados de manera individual, de tal manera que pudimos diferenciar el comportamiento, y como las distintas Pymes entrevistadas, visualizan el factoring como una forma de financiamiento.

No hubieron mayores limitaciones al momento de hacer las entrevistas, los entrevistados ayudaron en un 100% al momento de contestar todas las preguntas, por más de que unas podrían ser consideradas como información personal o interna de las compañías.

EL FACTORING COMO HERRAMIENTA PARA OBTENER LIQUIDEZ EN LAS PYMES

Nombre de Compañía	Años en el mercado	Cargo del entrevistado en la Empresa
Comunicaciones MSC S.A.	10	Gerente General
TORDESUR S.A.	34	Contador General
MinutoCorp S.A.	9	Gerente Administrativo
Hispaniworld S.A.	12	Gerente General
Nombre de Compañía	Años en el mercado	Cargo del entrevistado en la Empresa
Importadora El Millón Cía. Ltda.	31	Gerente General
Dumiless	14	Gerente General
Velázquez y Velázquez Asco.	6	Asociado

Tabla 1: Perfil de Entrevistados
Elaborado por: Autor.

Análisis de Resultados

Métodos de Financiamiento de las Pymes

Gracias a las entrevistas realizadas se pudo sacar la conclusión de que la mayoría de las empresas entrevistadas en Guayaquil no tienen la capacidad de autofinanciarse y por este motivo tienen que recurrir a algún tipo de préstamo ya sea bancario comercial,

EL FACTORING COMO HERRAMIENTA PARA OBTENER LIQUIDEZ EN LAS PYMES

hipotecario o hasta préstamos informales con tasas de interés muy elevadas. Para así poder solventar y pagar las operaciones de sus negocios. (TABLA #2)

Al momento de no existir ninguna especie de anticipo por parte de los clientes, las empresas deben recurrir a estas deudas ya sean a corto o largo plazo para poder cumplir con sus distintos proveedores y así estar en el giro constante de su negocio.

Es muy importante mencionar la parte de los préstamos informales, ya que muchas de las compañías tienen que acudir a ellos, por motivo de que las instituciones financieras y la banca nacional no conceden un préstamo comercial a empresas pequeñas a menos que se refleje unos movimientos de cuentas, balances financieros interesantes o en su defecto exista un plan de negocio con muy buenas proyecciones y un mínimo riesgo de pérdida.

Nombre de Compañía	Años en el mercado	Métodos de financiamiento al inicio de las operaciones	Métodos de financiamiento actuales.
Comunicaciones MSC S.A.	10	Préstamos Informales, Líneas de crédito de montos bajos.	Factoring y Líneas de Crédito Bancarias.
TORDESUR S.A.	34	Capital Propio.	Créditos Bancarios
MinutoCorp S.A.	9	Aporte de Accionistas y Autofinanciamiento.	Capital Propio y Anticipos de contratos.
Hispaniworld S.A.	12	Crédito Bancario, autofinanciamiento y préstamos informales.	Factoring, Crédito Bancario y crédito de proveedores.

EL FACTORING COMO HERRAMIENTA PARA OBTENER LIQUIDEZ EN LAS PYMES

Importadora El Millón Cía. Ltda.	31	Capital de los Accionistas. Y pequeños créditos por parte de los proveedores.	Crédito de Proveedores y Créditos Bancarios.
Dumiless	14	Capital propio, autofinanciamiento y crédito bancario.	Créditos Bancarios y Autofinanciamien to.
Velázquez y Velázquez Asco.	6	Préstamo Hipotecario.	Préstamo Hipotecario, Líneas de Crédito

Tabla 2: Métodos de Financiamiento iniciales y actuales de las empresas entrevistadas.
Fuente: Entrevistas con gerentes de compañías del sector comercial de Guayaquil
Elaborado por: Autor.

Financiamiento a Clientes

Es muy distinto para las Pequeñas y Medianas empresas del sector comercial de Guayaquil el trato que reciben de parte de sus proveedores en comparación con el trato que deben de tener con sus clientes. Se lo menciona de esta manera ya que gran parte de los entrevistados no cuentan con crédito por parte de los proveedores pero si deben de dar el servicio crediticio a sus clientes ya que en el caso contrario estos se verán obligados a comprar sus productos o servicios en otras partes que si puedan adquirir este beneficio. (TABLA #3) Es en este momento donde ciertas empresas deciden aplicar un contrato de factoring para de esta manera poder hacer liquidas sus cuentas por cobrar y poder continuar con el movimiento de su negocio.

Tabla # 3

EL FACTORING COMO HERRAMIENTA PARA OBTENER LIQUIDEZ EN LAS PYMES

Nombre de Compañía	Tipo de Crédito para Clientes.
Comunicaciones MSC S.A.	Créditos de 45 hasta 60 días de plazo, (dependen las políticas de las empresas Clientes)
TORDESUR S.A.	Se cobra un 60% anticipado a los clientes y el 40% al finalizar los trabajos.
MinutoCorp S.A.	20 días de plazo máximo para aprobación de contratos y planillas, de caso contrario se realizan prorrogas en los contratos.
Hispaniworld S.A.	Con Clientes Mayoristas 60 días plazo desde la entrega de la mercadería y con cheque de Garantía , Clientes minoristas pagos de Contado(sin crédito).
Importadora El Millón Cía. Ltda.	Créditos directo de 60-90 días con Cheques de Garantía o algún pagare.
Dumiless	Se entrega la mercadería en concesión y al momento que los clientes realizan la reposición cancelan lo consumido anteriormente.
Velázquez y Velázquez Asco.	Plan de Pagos a plazo dependiendo de la capacidad de pago del cliente.

Tabla 3: Métodos de Financiamiento a clientes de las empresas entrevistadas.

Fuente: Entrevistas con gerentes de compañías del sector comercial de Guayaquil

Elaborado por: Autor.

Ventajas y Desventajas

Con las entrevistas se llegó a la conclusión de que existen muchas ventajas al momento de operar con una compañía de Factoring, se dijo por parte nuestra población entrevistada que son 2 tipos de entrevistados, las empresas que utilizan y las que no utilizan el factoring como medio de financiamiento, que la ventaja principal que tiene es

EL FACTORING COMO HERRAMIENTA PARA OBTENER LIQUIDEZ EN LAS PYMES

la rapidez con la que puedes obtener la liquidez, las empresas no ven el factoring como un medio de financiamiento común para sus operaciones, sino más bien como una forma de solventar necesidades emergentes que tenga la empresa en ese momento, otra ventaja que la repitieron algunos de los entrevistados fue que para realizar un operación de factoring no es necesario tener mucha documentación ni una garantía o un activo de la empresa, sino que tan solo cediendo la factura a la institución compradora te dan el adelanto del dinero. Y por ultimo comentaron también el ahorro en tiempo y dinero que existe al momento de no tener que dedicarse a la cobranza de estas facturas.

El factoring, según los entrevistados tiene muchas ventajas pero tan solo piensan que tiene una desventaja. Esta es el alto costo que significa operar por este medio de financiamiento. Las empresas que lo han utilizado tienen confianza de que el factoring funciona para pasar un momento emergente, pero de que no es la forma adecuada de conseguir un financiamiento ya que gran parte de sus utilidades las estarían pagando a la empresa compradora de las facturas que manejan unas altas tasas de interés y costos operativos muy elevados.

Opinión sobre el Factoring

Los entrevistados manifestaron ciertas dudas al momento de opinar sobre el factoring, existieron opiniones divididas donde algunos dijeron que era la mejor forma de solventar a su empresa y conseguir liquidez para el manejo operacional de su negocio, mientras que otros no lo descalificaron pero dijeron que prefieren trabajar muchas veces con otro tipo

EL FACTORING COMO HERRAMIENTA PARA OBTENER LIQUIDEZ EN LAS PYMES

de financiamiento ya que un préstamo bancario o crédito hipotecario puede tener un costo mucho menor que el de un factoring, pero que nunca descartan la opción del factoring, sobretodo en algún momento de aprieto o emergencia de liquidez para sus compañías, y por ultimo las compañías que nunca han operado con un factor, no quitan la posibilidad de algún día hacerlo, pero expresaron que no lo han hecho porque no han tenido mayor necesidad de créditos emergentes ni falta de liquidez en su empresa.

Conclusiones y Recomendaciones

El estudio sobre el factoring como medio de financiamiento para obtener liquidez en las pequeñas y medianas empresas en Guayaquil, demostró de manera contundente que hoy en día son muy pocas las empresas que pueden iniciar sus operaciones con capital propio o autofinanciamiento y es así que aparece la herramienta financiera de factoring. Pero la investigación nos demuestra la falta de conocimiento sobre este servicio por muchas de las empresas del sector.

Es un medio de financiamiento poco habitual pero a la vez forma parte del inicio de algunas compañías del sector comercial de Guayaquil, el factoring es capaz de financiar una compañía con poca liquidez para empezar sus operaciones, pero al mismo tiempo al tomar el factoring como herramienta para obtener liquidez estas empresas se están comprometiendo al pago de altas tasas de interés impuestas por las empresas que ofrecen el servicio. Esto podría lesionar a una empresa desde sus inicios ya que empiezan sus operaciones con altos costos financieros.

Se buscaron muchas empresas que cumplan con los parámetros para responder las entrevistas y al momento de encontrar y conversar con ciertas compañías

EL FACTORING COMO HERRAMIENTA PARA OBTENER LIQUIDEZ EN LAS PYMES

que si tenían conocimiento sobre el factoring, llegamos a la conclusión de que la gran mayoría tienen la misma perspectiva y visión con respecto a este servicio, se piensa que es un medio de financiamiento muy eficiente pero al mismo tiempo con un costo más elevado que el de una línea de crédito bancaria.

Estas empresas conceptualizan el factoring como la manera más rápida de cobrar y hacer liquidas tus cuentas pendientes pero tampoco justifican el alto costo que significa adquirir este servicio. Por lo cual lo toman como una medida emergente y solamente en momentos “difíciles” que estén atravesando con respecto a la falta de liquidez o dinero para solventar las operaciones de sus compañías.

El factoring definitivamente es una forma eficiente y segura de dar liquidez a un negocio, Es recomendable trabajar con este tipo de financiamiento siempre que sea necesario, pero no convertirlo en una forma habitual de financiarse para no estar sujetos a las altas tasas de interés cobradas por las compañías que prestan este servicio.

APENDICE A

1. En que año inicio las operaciones su empresa?
2. Que tipo de financiamiento utiliza su empresa?
3. El financiamiento se utilizo desde el inicio de las actividades de su empresa?
Porque ?
4. Porque elige este tipo de financiamiento para su empresa?
5. Que factores se consideran al momento de adquirir esta deuda?
6. Cual es la estructura de financiamiento que utiliza con sus clientes al momento de la venta?
7. Cual es su opinión sobre el factoring como medio de financiamiento?
8. Considera que al momento de adquirir los servicios de factoring se
convierten en un activo o un pasivo para su empresa?
9. Que ventajas piensa que tiene el factoring como medio de financiamiento?
10. Que desventajas piensa que tiene el factoring como medio de financiamiento?

Bibliografía:

Amador, S (2008). Factoring con recurso. Madrid: *CEF Contabilidad*. Recuperado el 23 de Agosto de 2014 de <http://www.contabilidad.tk/factoring-con-recurso.html>

Ángel, M. (2012). El factoring simplifica y facilita la internacionalización. *Estrategia Financiera*, 27 (292), 8-13.

ARGÜELLO, R. (2010). PRESTAMISTAS AL ATAQUE. *Latin Trade*, 18(4), 70-71.

Arenas, M. (2008). La opción financiero-administrativa del factoring. *Estrategia Financiera*, 23(252), 75.

BanPro, F (1991). Condiciones Generales de Financiamiento. *Grupo Promerica Nicaragua*, Recuperado el 07 de Agosto de 2014 de https://www.banpro.com.ni/info_requerimientos/factoring/ps_pcre-banpro-factoring_Condiciones.asp

Barreira, E (2011). El factoring y la liquidez empresarial, Buenos Aires: *Zona Bancos*, Recuperado el 12 de Agosto de <http://www.zonabancos.com/ar/analisis/blogs/4-derecho-para-todos-15584-el-factoring-y-la-liquidez-empresaria.aspx>

Baudrand, C (2013). El factoring no es una buena alternativa para las Pymes, Es la Mejor. Santiago: *Bróker Market*, Recuperado 03 de Agosto de 2014 de www.propyme Chile.com

Bernal, C. (2010). Metodología de la Investigación (Tercera edición ed.). *Prentice Hall*.

Bernal, S (2012). El factoring como herramienta financiera para las PYME. *Grupo Bancolombia*, Recuperado 14 de Agosto de 2014 de, <http://www.grupobancolombia.com/pyme/>

Castro, L (2008). Factoring: Transforme su cartera en efectivo, *Revista Digital MM*. Recuperado el 19 de Agosto de 2014 de <http://www.revista-mm.com/ediciones/rev64/adminisfactoring.pdf>

EL FACTORING COMO HERRAMIENTA PARA OBTENER LIQUIDEZ EN LAS PYMES

- CATÓN, D. (2011). Factoring, *Organización y Administración de empresas*, Recuperado el 7 de Agosto de 2014 de, www.emercadotecnia.com.ar/modules.php?name=Documentos&file=index&start=Documentation&func=dlfile&target=Informes@Articulos=FACTORING.pdf
- CIT. (2008). Factoring Provides Flexibility and Expertise. *Business Wire*
- Creswell, J. (2013). Research design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods approaches (Forth Edition ed.). *SAGE Publications, Inc.*
- Dalton, J. E. (1936). FACTORING. Cambridge: *Harvard Business Review*, 14(2), 186-199.
- D'AMBROSIO, D. (2014). Factor and flow. *Smart Business Orange County*, 8(10), 8.
- Ernst & Young. (2009). Business and Regulatory overview of Factoring, *Martin Factors* recuperado el 30 de julio de http://www.marfinfactors.gr/UserFiles/ernst_and%20young_factoring_paper_151209.pdf
- Factoring Bancolombia. (2010). Acerca del Factoring, *Grupo Bancolombia*, recuperado el 27 de Julio de 2014 de http://www.factoringbancolombia.com/cs/Satellite?c=Page&cid=1266348912878&pagename=Factoring%2FFT_TemplateConHome
- Hoy, D (Agosto de 2013). El Factoring resurge en Ecuador. *Diario Hoy* Recuperado el 12 de agosto de 2014 de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/el-factoring-resurge-en-ecuador-587672.html>.
- Hurd, W. (1939). Four Centuries of Factoring, *Oxford University Press*, 305-311
- Huerta, J. (2004). FACTORAJE EN TR3S FICHAS. *Entrepreneur Mexico*, 12(9), 20-21.

EL FACTORING COMO HERRAMIENTA PARA OBTENER LIQUIDEZ EN LAS PYMES

Interfinanzis, SF. (2014). Personas que Intervienen en un Factoring, Recuperado 4 de Agosto de 2014 de <http://www.interfinanzis.es/conceptos-financieros-interfinanzis/112-ique-es-el-factoring-valencia.htm>

LOGROS, F.E. (2008). Ejemplo de operación de Factoring al Anticipo, Recuperado 5 de Agosto de 2014 de <http://www.logros.ec/factoring.asp>

López, A (2007). El factoraje financiero como opción de liquidez inmediata para empresas prestadoras de servicios a PEMEX exportación y producción, Puebla: *Biblioteca de Universidad de las Américas Puebla*, 14-17.

López, D. (2008). Abre una Línea de Factoraje. *Entrepreneur Mexico*, 16(5), 60-61.

López, V. (2012). "El factoring simplifica y facilita la internacionalización.". *Estrategia Financiera* 27 (292), 8-13.

Medina, R (2003). El factoring otra forma de financiarse, *Revista digital Sociedad de la Información*.

Merco Fact. (2008). Historia Breve de Factoring, Recuperado el 29 de Julio de 2014, de: <http://www.mercofact.com>

Morales, J (2011). La problemática contable de los contratos de factoring, *Ernst & Young S.L*, 7-15.

Porto, J. (2004). Fuentes de financiación. *Osmar D. Buyatti*, 291-292.

Reyes, E (2012). Factoring como Fuente de financiamiento. *Universidad Veracruzana Facultad de Administración*, Veracruz. Mexico, 7-68

Ruiz, C (2013). El contrato de Factoring para financiar empresas en el Ecuador. *Universidad de las Américas Facultad de Derecho*. 11-26

EL FACTORING COMO HERRAMIENTA PARA OBTENER LIQUIDEZ EN LAS PYMES

SAMPER, L. (2008). Capital para Crecer. *Entrepreneur Mexico*, 16(10), 70-74.

Sarma, S. (2012). The Conceptual Framework of Factoring on Small and Medium Enterprises. *International Journal of Marketing*, 1-3.

Soufani, K. (2012). The Decision to Finance Account Receivables: The Factoring Option, *Wiley Managerial and Decision Economics*, 21-32

Toro, J. (2009). Factoring de subvenciones y euroconfirming, reinventando la tradición. *Estrategia Financiera*, 24(262), 64-66.

TradeNet, A. (2006). Alternativas de financiamiento para empresas exportadoras. *Subsecretaria de comercio Internacional Argentina*, Recuperado 12 de Agosto de 2014 de <http://www.argentinatradenet.gov.ar/sitio/institucional/financiac.pdf>

Villegas, E (1993). El Crédito, Mexico: *Universidad Autónoma Metropolitana*, 21-23