

**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

TÍTULO:

**“FACTORING FINANCIERO COMO OPCIÓN DE LIQUIDEZ A
CORTO PLAZO PARA LAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIAL DE ELECTRODOMÉSTICOS AL PÚBLICO”**

AUTORES:

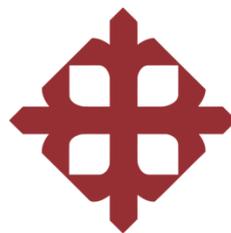
**CAJAS GÓMEZ, DENNIS IVAN
GALARZA CASTRO, FREDDY ANDRES**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE:
INGENIERO COMERCIAL**

TUTOR:

ING. ÁVILA TOLEDO, ARTURO ABSALÓN, Msc.

GUAYAQUIL, ECUADOR



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación fue realizado en su totalidad por los Sres. **Cajas Gómez Dennis Iván y Galarza Castro Freddy Andres**, como requerimiento para la obtención del título de **Ingeniero Comercial**.

TUTOR

f. _____
Ing. Ávila Toledo, Arturo Absalón, Msc.

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____
Ing. Balladares Calderón Esther Georgina, Mgs.

Guayaquil, 12 del mes de marzo del año 2018



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotros, **Cajas Gómez Dennis Iván Y
Galarza Castro, Freddy Andres**

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación, “**Factoring Financiero Como Opción De Liquidez A Corto Plazo Para Las Empresas Del Sector Comercial De Electrodomésticos Al Publico**” previo a la obtención del título de **Ingeniero Comercial**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, 12 del mes de marzo del año 2018

AUTORES

f. _____
Galarza Castro, Freddy Andres

f. _____
Cajas Gómez, Dennis Iván



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Cajas Gómez Dennis Iván Y
Galarza Castro Freddy Andres**

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Factoring Financiero Como Opción De Liquidez A Corto Plazo Para Las Empresas Del Sector Comercial De Electrodomésticos Al Público**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, 12 del mes de marzo del año 2018

AUTORES

f. _____
Galarza Castro, Freddy Andres

f. _____
Cajas Gómez, Dennis Iván

REPORTE URKUND

The screenshot shows a web browser window displaying the URKUND report for document D35818543. The document is titled 'CAJAS DENNIS GALARZA FREDDY FINAL.docx' and was presented on 2018-02-21 at 20:07. The sender is arturo.avila@cu.ucsg.edu.ec and the recipient is arturo.avila.ucsg@analysis.arkund.com. The message is a thesis from UCSG. A progress bar indicates that 0% of the 59 pages are composed of text from 0 sources.

Lista de fuentes	Bloques
Categoría	Enlace/nombre de archivo
	CAJAS GOMEZ DENNIS - GALARZA CASTRO ANDRES, PARA...
	http://www.expreso.ec/vivir/la-venta-de-facturas-un-tipo-...
	Victor Lage con APA Enero 2018.pdf
	http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pi...
	TESIS STEFANIE CORNEJO RIVAS, PARA EL URKUND.docx
	https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesN...

The main content area shows two blocks of text:

CON RECURSO
Se traspasa la gestión de cobro, pero no el riesgo de insolvencia.

SIN RECURSO
Se traspasa la gestión de cobro y el riesgo de insolvencia hasta un límite
Preparación de la Información Financiera Estructuración de la información
financiera y reportes Evaluación de la situación actual Simulación de la
oferta de acceso al factoring Análisis de los resultados para la toma de
decisiones

[Metadata removed]

Link: <https://secure.arkund.com/view/35230203-870720-280889>

f. _____

Ing. Ávila Toledo, Arturo Absalón, Msc.

TUTOR

f. _____

Cajas Gómez, Dennis Iván

AUTOR

f. _____

Galarza Castro, Freddy Andres

AUTOR

AGRADECIMIENTO

Quiero comenzar por Dios que me ha concedido la fuerza, constancia y sapiencia necesaria para culminar una etapa importante en mi vida. A mis padres quienes se han esforzado por ayudarme a llegar al punto en el que me encuentro, por ser un pilar fundamental y promover en mí siempre el éxito, por otro lado, quiero agradecer de manera especial a mis abuelitos, Hilda Margarita Tite Oramas y Luis Enrique Gómez Pincay quienes de mejor manera han ayudado a formarme desde pequeño guiándome, acompañándome y brindándome sus consejos y experiencias que no se aprende en las aulas.

Quiero también mencionar a mis tíos que han sido una fuente de inspiración para nunca rendirme ante las adversidades que se presentan, en especial a mi tío Leonel Gómez Tite a quien admiro y aprecio mucho por todo lo que me ha enseñado y sigo viendo con mucha admiración. A mi primo George Maya Gómez que lo considero un hermano, que ha sido un apoyo constante desde mis inicios universitarios y a su vez lo considero un ejemplo a seguir por todos los sacrificios y esfuerzos que ha superado para lograr alcanzar sus sueños, además de sus enseñanzas y consejos diarios para seguir formándome profesionalmente.

A mi novia, Gabriela Alexandra Rodríguez Landívar, quien ha estado junto a mi toda la carrera, siendo un apoyo incondicional para nunca rendirme ante las adversidades que se presentaron, por las horas de estudios que me brindo siempre y las lecciones que también me tomaba para determinar qué tan preparado iba a rendir mis pruebas académicas, por esto y por muchas cosas más te doy gracias mi amor.

A la Dra. Patricia Landívar, Crnl Vicente Rodríguez quienes siempre me ayudaron de muchas maneras para terminar de la mejor forma mi carrera universitaria, a Ricardo Rodríguez que siempre estaba dispuesto acompañarme en mis trámites universitarios.

A mi gran amigo, compañero de tesis y futuro colega, Andres Galarza Castro, por la paciencia, los consejos y siempre hacer amena esas largas horas de estudio para culminar la carrera.

Al Ing. Jonathan Rojas Reyes quien me ha brindado muchas lecciones de cómo llevar adelante mi carrera, siempre haciéndome esforzar más para demostrar toda la capacidad que tengo. También a todos los grandes amigos que me dio esta carrera durante los años vividos en la universidad católica.

Y por último a todos los profesores que nunca fueron mezquinos con sus conocimientos, y siempre estuvieron con la disposición de enseñar más de lo que exigía los pensum académicos. Quiero dar una mención especial al Ing. Arturo Ávila quien nos ha acompañado en este proceso de titulación para cerrar de la mejor manera nuestra etapa universitaria.

Cajas Gómez Dennis Iván

AGRADECIMIENTO

Después de culminar esta gran etapa en mi vida, quiero agradecer a mis padres por el apoyo brindado, por confiar en mí y en mis capacidades, por haber hecho posible cursar mi carrera en una de las universidades con más prestigio del país y darme el gusto de hoy poder titularme como Ingeniero Comercial de la Universidad Católica Santiago de Guayaquil.

A mi familia en general, a mis grandes amigas Madelaine Moreno y Marian Moncayo por haber hecho de mis días más ligeros y divertidos; a mis compañeros de curso que me brindaron apoyo, y por supuesto a esos maestros que no se limitaron a impartir sus clases, sino que me enseñaron que podía dar más de mí cada día y que el trabajo duro trae grandes resultados.

A mi tutor el Ing. Arturo Ávila por darnos el acompañamiento necesario en nuestra tesis para cerrar con broche de oro esta etapa.

Y por supuesto a mi gran amigo y compañero de tesis, Dennis Cajas por la paciencia, las risas y la buena onda durante todo este camino.

Galarza Castro Freddy Andres

DEDICATORIA

Quiero dedicar este trabajo de titulación a mis padres al Dr. Denis Cajas Cujilan, en quien me veo reflejado como un profesional, entregado siempre a la vocación de servir de mejor manera. Y en especial a mi madre bella Tanya Gómez Tite, por siempre ayudarme, guiarme y estar pendiente de cada detalle. Esto se los dedico a ustedes porque es mi esfuerzo reflejado en ustedes y sobre todo siento que es motivo de orgullo y de satisfacción de haber hecho bien las cosas como padres.

También a mi hermana Camila Cajas Gómez, que sea fuente de inspiración para lograr todo lo que se proponga y vea al frente de ella una persona que le da ese ejemplo de cómo nunca abandonar lo que se comienza.

Indudablemente a mis abuelos Hilda Tite Oramas y Enrique Gómez Pincay quienes me enseñaron a nunca rendirme y siempre dar lo mejor de mí sin minimizar al resto, esto también es de ustedes por todo lo que han inculcado en mí desde pequeño y por ser su motivo de orgullo.

A mi novia Gabriela Rodríguez, porque esto lo terminamos juntos y sea fuente de energía para terminar próximo su carrera también.

A mis primos Sebastián y Emilio que sea fuente de inspiración y vean en mí, la expresión de esfuerzo y sacrificio para seguís este camino.

Y sin duda alguna a mis perritos Coccocha, Lucas, Artemisa y Ringuito que tantas horas desveladas tuvieron acompañándome a estudiar.

Cajas Gómez Dennis Iván

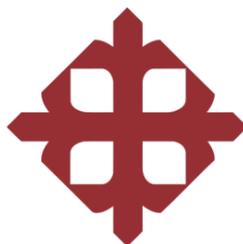
DEDICATORIA

Mi trabajo de titulación quiero dedicárselo a mi madrecita, Nidia Martha Castro Garcés, por ser mi razón de vivir, el gran amor de mi vida, por ser el motor que mueve mis días; por todo el esfuerzo que hizo desde el principio para poder ver mis sueños hechos realidad. Por las enseñanzas de vida y por todo el amor que siempre me ha dado.

A mi padre, Fredy Antonio Galarza Acaro, por la confianza, cariño y el apoyo brindado a lo largo de mi vida.

Y por supuesto a mi abuelita María Josefina Garcés Eras, por ser un pilar fundamental en mi vida, por su inmenso cariño y por considerarme uno de sus grandes orgullos.

Galarza Castro Freddy Andres



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

ING. ESTHER GEORGINA BALLADARES CALDERÓN, MGS.
DIRECTORA DE CARRERA

f. _____

ECON. DANNY XAVIER AREVALO AVECILLAS, PhD. (c)
COORDINADOR DEL ÁREA

f. _____

ING. CARRERA BURI FELIX MIGUEL, MGS
OPONENTE

Guayaquil 12 de marzo del 2018.

Ingeniera
Paola Traverso
COORDINADORA UTE B-2017
ADMINISTRACION DE EMPRESAS
En su despacho.

De mis Consideraciones:

Yo, **Ing. Ávila Toledo, Arturo Absalón, Msc**, Docente de la Carrera de Administración, designado TUTOR del proyecto de grado de **Cajas Gómez Dennis Iván y Galarza Castro Freddy Andres**, cúmpleme informar a usted, señora Coordinadora, que una vez que se han realizado las revisiones al 100% del avance del proyecto avalo el trabajo presentado por el estudiante, titulado “**Factoring Financiero Como Opción De Liquidez A Corto Plazo Para Las Empresas Del Sector Comercial De Electrodomésticos Al Publico**” por haber cumplido en mi criterio con todas las formalidades.

Este trabajo de titulación ha sido orientado al 100% de todo el proceso y se procedió a validarlo en el programa de URKUND dando como resultado un 0% de plagio.

Cabe indicar que el presente informe de cumplimiento del Proyecto de Titulación del semestre B-2017 a mi cargo, en la que me encuentro designado y aprobado por las diferentes instancias como es la Comisión Académica y el Consejo Directivo, dejo constancia que los únicos responsables del trabajo de titulación “**Factoring Financiero Como Opción De Liquidez A Corto Plazo Para Las Empresas Del Sector Comercial De Electrodomésticos Al Publico**” somos el Tutor **Ing. Ávila Toledo, Arturo Absalón, Msc.** y los señores **Cajas Gómez Dennis Iván y Galarza Castro Freddy Andres** y eximo de toda responsabilidad a el coordinador de titulación y a la dirección de carrera.

La calificación final obtenida en el desarrollo del proyecto de titulación fue: 10/10 diez sobre Diez.

Atentamente,

f. _____
Ing. Ávila Toledo, Arturo Absalón, Msc.
PROFESOR TUTOR-REVISOR PROYECTO DE GRADUACIÓN

AUTORES

f. _____
Galarza Castro, Freddy Andres

f. _____
Cajas Gómez, Dennis Iván

INDICE GENERAL

INDICE GENERAL	9
INDICE DE TABLAS	15
INDICE DE FIGURAS	16
RESUMEN	18
Palabras Claves:	18
ABSTRACT	19
Keywords:	19
○ Factoring	19
○ Financing.....	19
○ Cash.....	19
○ Processes.....	19
○ Financial Statements	19
○ Discount Rate.....	19
○ Interest Rate.....	19
○ Financial Management	19
Introducción.....	20
Capítulo I.....	22
INTRODUCCIÓN	22
Antecedentes	22
Planteamiento del problema.....	25
Propósito De La Investigación.....	26
Objetivos	26
Objetivo General:	26
Objetivos Específicos:.....	26

Justificación	27
Variables	28
Variable Independiente	28
Variable Dependiente.....	28
Hipótesis	28
Preguntas de investigación:	28
Capítulo 2.....	29
2. MARCO TEÓRICO.....	29
2.1. Marco teórico	29
2.1.1. Factoring	29
2.1.2. Investigaciones relacionadas al factoring	31
2.1.3. Principales aspectos del Factoring	33
2.1.4. Antecedentes del Factoring en Latinoamérica.....	35
2.1.5. Antecedentes del Factoring en Ecuador.....	36
2.1.6. Finanzas	38
2.1.7. Estrategia financiera	42
2.1.8. Competitividad y riesgo	47
2.1.9. Gestión de Riesgo.....	48
2.1.10. Barreras de la Bancarización	49
2.1.11. Desarrollo de las compañías en el Ecuador	55
2.2. Marco conceptual	56
2.2.1. Gestión de Carteras o Asset Management.....	56
2.2.2. Gestión de un Portfolio	56
2.2.3. Teoría de la Eficiencia de los Mercados.....	56
2.2.4. CAPM - Capital Asset Pricing Model	57
2.2.5. Capital Market Line – CML.....	57
2.2.6. Constant Proportion Portfolio Insurance	57

2.2.7.	Fondo de Maniobra	58
2.2.8.	Cash-Flow de Inversión.....	58
2.2.9.	Liquidez	58
2.2.10.	Activo	58
2.2.11.	Alianzas estratégicas	59
2.2.12.	Apalancamiento	59
2.2.13.	Arrendamiento Mercantil (Leasing).....	59
2.2.14.	Balance de situación	59
2.2.15.	Banca Corporativa	60
2.2.16.	Banco Central	60
2.2.17.	Capital.....	60
2.2.18.	Comisión	61
2.2.19.	Cargos Asociados al crédito.....	61
2.2.20.	Cargos asociados a los créditos vencidos.....	61
2.2.21.	Costo financiero	61
2.2.22.	Crédito	61
2.2.23.	Créditos Comerciales	62
2.2.24.	Créditos Pyme.....	62
2.2.25.	Entidad Financiera	62
2.2.26.	Fideicomiso.....	62
2.2.27.	Fiduciario	63
2.2.28.	Financiar	63
2.2.29.	Flujo	63
2.2.30.	Fondo.....	63
2.2.31.	Fondo de Inversión	63
2.2.32.	Gastos de cobranza	64
2.2.33.	Instituciones del Sistema Financiero	64

2.2.34.	Intermediario Financiero.....	65
2.2.35.	Liquidez	65
2.2.36.	Mercado Financiero	65
2.2.37.	Obligación	66
2.2.38.	Obligaciones convertibles	66
2.2.39.	Obligacionista	66
2.2.40.	Préstamo.....	66
2.2.41.	Riesgo.....	67
2.2.42.	Riesgo de liquidez.....	67
2.2.43.	Solvencia	67
2.2.44.	Superintendencia de Bancos y Seguros.....	67
2.2.45.	Tasa de descuento.....	67
2.2.46.	Tasa de Interés (Tipo de Interés)	68
2.2.47.	Título.....	69
2.2.48.	Título valor	69
2.3.	Marco legal	70
2.3.1.	Código Orgánico Monetario y Financiero	70
2.3.2.	Ley Orgánica de Instituciones del Sistema Financiero ...	73
2.3.3.	Resolución No. 138-2015-F de LA JUNTA DE Política Y REGULACIÓN MONETARIA Y FINANCIERA	76
2.3.4.	CODIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES	77
2.3.5.	Reglamento de comprobantes de venta, retención y documentos complementarios.	79
	Capítulo III.....	81
3.	MARCO METODOLÓGICO	81
3.1.	Tipo de Investigación	82
3.2.	Metodología.....	82

3.3.	Técnicas e instrumentos e Investigación.....	82
3.3.1.	Desarrollo de la investigación documental	82
3.3.2.	Encuestas	99
3.3.3.	Entrevistas.	99
3.3.3.1.	Población y Muestra.....	99
Capítulo IV	102
4.	Interpretación de los resultados.....	102
4.1.	Análisis de contraste de Hipótesis – Chi cuadrado de Pearson	102
4.2.	Contraste de hipótesis mediante técnica de Chi-cuadrado	102
4.2.1.	Interpretación de las entrevistas e investigación documental	105
Capítulo V	107
5.	PROPUESTA.....	107
5.1.	Características esenciales de la propuesta.....	107
5.2.	Desarrollo de la propuesta investigativa.....	108
5.2.1.	Preparación de la Información Financiera	108
5.2.2.	Estructuración de la información financiera y reportes .	108
5.2.3.	Evaluación de la situación actual	112
5.2.4.	Simulación de la oferta de acceso al factoring	114
CONCLUSIONES.....		116
RECOMENDACIONES		119
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS		121
Bibliografía		121
Anexos.....		125
1.	Formato de encuesta	125
2.	Entrevistas	128

3.	OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	136
4.	PRESUPUESTO DE CAJA.....	137
5.	PRESUPUESTO DE COBRANZA	138

INDICE DE TABLAS

Tabla N° 1. Detalle de la muestra realizada por el Banco Central del Ecuador para la elaboración del Estudio de la Demanda de Crédito en el país.....	84
Tabla N° 2. Crédito Panorama Financiero en el Ecuador 2016 - 2017	98
Tabla N° 3. Estructura del detalle de accionistas	108
Tabla N° 4. Estructura del detalle de inversiones corrientes y no corrientes.....	109
Tabla N° 5. Estructura del detalle de la posición del efectivo	109
Tabla N° 6. Estructura del detalle de las cuentas por cobrar	110
Tabla N° 7. Estructura del detalle de antigüedad de las cuentas por cobrar	110
Tabla N° 8. Estructura del detalle de cuentas por cobrar no comerciales	110
Tabla N° 9. Estructura del detalle de movimiento de la propiedad planta y equipo (PPE)	111
Tabla N° 10. Estructura del detalle de las obligaciones corrientes con Instituciones del Sistema Financiero.....	112
Tabla N° 11. Estructura del detalle de las obligaciones corrientes con proveedores.....	112
Tabla N° 12. Estructura del detalle de antigüedad de las obligaciones corrientes.....	113
Tabla N° 13. Estructura del detalle de los pasivos acumulados	113
Tabla N° 14. Estructura del detalle de obligaciones generadas por impuestos	113
Tabla N° 15. Estructura del detalle del plan de financiación	114
Tabla N° 16. Estructura del detalle de la planificación financiera trimestral.....	114

INDICE DE FIGURAS

Figura N° 1 Fábrica textil en Europa del siglo XVII -----	30
Figura N° 2 Tipos de factoring. Fuente: (Rodés Bach, 2014) -----	34
Figura N° 3. Tabla de consejo directivo. Fuente: (Van Horne & Wachowicz, Jr., 2013)-----	39
Figura N° 4 NOTA: Encuesta del observatorio de Pymes 2013 -----	40
Figura N° 5 NOTA: Encuesta del observatorio de Pymes 2013 -----	40
Figura N° 6 Condiciones Generales del cambio en la oferta de crédito a 2017 III – Bancos, Mutualistas y Sociedades Financieras. -----	84
Figura N° 7 Condiciones Generales del cambio en la oferta de crédito a 2017 III – Cooperativas. -----	85
Figura N° 8 Condiciones de “Tasa de Interés” a 2017 III – Bancos, Mutualistas y Sociedades Financieras. -----	86
Figura N° 9 Condiciones de “Requerimientos de Garantías” a 2017 III – Bancos, Mutualistas y Sociedades Financieras. -----	86
Figura N° 10. Condiciones de “Monto de Crédito” a 2017 III – Bancos, Mutualistas y Sociedades Financieras. -----	87
Figura N° 11 Condiciones de “Plazo de Crédito” a 2017 III – Bancos, Mutualistas y Sociedades Financieras. -----	87
Figura N° 12. Condiciones de “Tasas de Interés” a 2017 III – Cooperativas de Ahorro y Crédito. -----	88
Figura N° 13. Condiciones de “Requerimientos de Garantías” a 2017 III – Cooperativas de Ahorro y Crédito. -----	88
Figura N° 14. Condiciones de “Monto de Crédito” a 2017 III – Cooperativas de Ahorro y Crédito. -----	89
Figura N° 15. Condiciones de “Plazo de Crédito” a 2017 III – Cooperativas de Ahorro y Crédito. -----	89
Figura N° 16. Condiciones Generales del cambio en la demanda de crédito a 2017 III – Bancos, Mutualistas y Sociedades Financieras. -----	90
Figura N° 17. Condiciones Generales del cambio en la demanda de crédito a 2017 III – Cooperativas. -----	90

Figura N° 18. Solicitud de nuevos créditos por rama a 2017 III – Total de Empresas-----	91
Figura N° 19.Solicitud de nuevos créditos por rama a 2017 III – Grandes Empresas -----	91
Figura N° 20. Solicitud de nuevos créditos por rama a 2017 III – Empresas Pymes-----	92
Figura N° 21. Solicitud de nuevos créditos por rama a 2017 III – Empresas Micro-----	92
Figura N° 22. Motivos para no solicitar nuevos créditos 2017 III – Empresas sector Comercio -----	93
Figura N° 23. Motivos para no solicitar nuevos créditos 2017 III – Empresas sector Construcción -----	93
Figura N° 24. Motivos para no solicitar nuevos créditos 2017 III – Empresas sector Industria -----	94
Figura N° 25. Motivos para no solicitar nuevos créditos 2017 III – Empresas sector Servicio -----	94
Figura N° 26. Destino de los crédito concedidos para “Capital de Trabajo” por sector al 2017 III-----	95
Figura N° 27. Destino de los crédito concedidos para “Inversión – adquisición de activos” por sector al 2017 III-----	95
Figura N° 28. Destino de los crédito concedidos para “Reestructuración – pago de deuda” por sector al 2017 III -----	96
Figura N° 29. Destino de los crédito concedidos para “Operaciones de Comercio Exterior” por sector al 2017 III -----	96
Figura N° 30. Evolución 2016 – 2017 de los créditos concedidos por factoring y otros títulos valores -----	98
Figura N° 31 Cuadro de Empresas según la SuperIntendencia de Compañías -----	100
Figura N° 32 Elaborado por los autores. -----	107

RESUMEN

El estudio del factoring financiero como opción de financiamiento a corto plazo demuestra que es una de las herramientas más ventajosas para el desarrollo de las empresas en el Ecuador, no solo por sus competitivas tasas de descuento sobre las facturas comercializadas, que no superan las tasas de interés de los préstamos corrientes ofertados por las instituciones financieras, sino también por la rapidez con la cual estas transacciones de venta de facturas puede efectuarse siempre que el estado de la cartera de cuentas por cobrar comercializada cumpla con las condiciones de las instituciones que lo ofrecen. Mediante la presente investigación se ha realizado una correlación para medir el impacto del uso del factoring sobre la gestión financiera de las empresas comerciales de electrodomésticos, además de complementar el diseño metodológico con una entrevista realizada directamente a tres encargados de la gestión financiera en empresas dedicadas a la comercialización de electrodomésticos en la ciudad de Guayaquil para recopilar evidencia suficiente acerca del conocimiento y experiencia en el manejo del factoring financiero. Finalmente se ha diseñado un formato para el análisis de información financiera interno previo a la negociación de un contrato de factoring con las instituciones oferentes.

Palabras Claves:

- Factoring
- Financiamiento
- Efectivo
- Procesos
- Estados Financieros
- Tasa de Descuento
- Tasa de Interés
- Gestión Financiera

ABSTRACT

The study of factoring finances as a short term financing mechanism demonstrates to be one of the most valuable tools for the development of Ecuadorian companies, not only because of their competitive periods of high discount compared to commercial factories, that do not exceed the interest rates of current loans offered by financial institutions, but also for the speed by which these invoice sales transactions can be made; provided that the status of the portfolio of accounts be able to charge marketed complies within the conditions of the institutions that offer it. Through this research, a correlation has been made to measure the impact of the use of factoring on the financial management of commercial appliances companies, in addition to complementing the methodological design in place, with an interview conducted directly with three managers of financial management in companies dedicated to the sale of home appliances in Guayaquil to gather sufficient evidence about knowledge and experience in the management of financial factoring. Finally, a format has been designed for the analysis of internal financial information prior to the negotiation of a factoring contract with the bidding institutions.

Keywords:

- Factoring
- Financing
- Cash
- Processes
- Financial Statements
- Discount Rate
- Interest Rate
- Financial Management

Introducción

El Factoring o conocido también como factoraje, es una transacción comercial que data desde el reinado de Hammurabi de Babilonia en la época de Mesopotamia inscrito en el código Hammurabi (ley de origen divino, inmutable), cabe recalcar que, a pesar de la extinción de dicha civilización, el factoring logró mantenerse desarrollándose de mejor manera con futuras civilizaciones y dando respuestas favorables a las prácticas comerciales de este siglo.

En los años 1700 existían empresas inglesas que exportaban productos elaborados, especialmente textiles con destino a Estados Unidos, la distancia entre ellos representaba una dificultad para recuperar el valor de la inversión y a su vez encarecía la operación. Los ingleses necesitaban un agente, en suelo americano, para realizar la venta y cobro, de esta manera los norteamericanos entregaban a los exportadores un adelanto económico por la transacción asumiendo así el riesgo inherente.

En la actualidad, con las condiciones cambiantes de la economía mundial, la obtención de recursos financieros se ha concentrado en las complejas y tediosas prácticas convencionales.

La mayoría de países latinoamericanos, dueños de sociedades conservadoras, ven en la formalidad de los procesos de financiamiento tradicionales la oportunidad de mantener activas sus labores habituales y economía en buena forma.

En el Ecuador el Factoring ha quedado desplazado a segundo plano ya que las instituciones financieras en este tipo de servicios no cuentan con gran confianza y además en el país el crédito ha sido el producto financiero tradicional. Este hecho ha marcado una problemática que trunca el desarrollo de atractivos medios de financiamiento.

“El factoring está dirigido a aquellas empresas que requieren liquidez inmediata, suficiente para cubrir sus necesidades mediante la anticipación de las cuentas por cobrar de la empresa, a cambio de una tasa redituable por la cesión y la actividad de cobranza de sus facturas.” (CABANELLAS DE TORRES, 1994, pág. 6).

El buen nivel de liquidez es uno de los factores más relevantes para el correcto desempeño de las organizaciones, dependen mucho de los flujos de efectivo que generan sus operaciones para dar continuidad a sus actividades y emprender su tan ansiado crecimiento.

Es muy común que las empresas enfrenten problemas de liquidez por la disminución de activos circulantes sin embargo han optado por otros medios de apalancamiento para lograr el equilibrio financiero, lo que genera la necesidad de buscar instrumentos que ayuden a conservar las finanzas en buen estado.

En el Ecuador las empresas comerciales son consideradas como fuente activa del desarrollo económico y social. Son capaces de generar empleo y mejorar la calidad de vida de las personas siendo un medio para ofrecer productos y servicios en mercados más pequeños. Tienen la capacidad de adaptarse es por esto por lo que presentamos el factoring como una gran oportunidad de aumentar el flujo de efectivo, a un costo razonable y con riesgos menores o compartidos.

Capítulo I

INTRODUCCIÓN

Antecedentes

Para Andersen (1999) la empresa es: “Una unidad económica de producción y decisión que, mediante la organización y coordinación de una serie de factores (capital y trabajo), persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos prestando servicios en el mercado”. Bajo este contexto las empresas que han sido creadas con el afán de satisfacer necesidades particulares de la sociedad. Conformadas en su mayoría con capital familiar y una estructura bastante simple. Están presentes en todos los sectores de la producción y son las encargadas de cubrir las necesidades de los mercados más reducidos.

Para analizar el gran universo de estas compañías se ha reducido el número de criterios, tales como tipo de actividad, tecnología utilizada, intensidad productiva, niveles de inversión, volumen de ventas, o capacidad de empleo (Official Journal of the European Union, 2003; García et al., 2009). Para las compañías resulta complicado mantener un crecimiento sostenible en el tiempo, así como también su crecimiento de capital, la estructura conservadora guarda mucha relación con esta realidad ya que por tratarse en su mayoría de empresas familiares que se niegan a recibir financiamiento o inyecciones de capital de terceros.

Este tipo de realidades contrasta con otra de las deficiencias en las administraciones y esta recae sobre las metodologías para establecer lineamientos claros en la planificación estratégica y financiera de la empresa. Las modalidades empíricas adoptadas por las primeras generaciones que administraron la compañía y mantenidas en el tiempo a causa de la aversión al riesgo y al cambio, han coadyuvado la poca dinámica en el gobierno corporativo de la misma.

Incluso esta realidad en la dirección de las empresas se evidencia en la poca rotación de colaboradores claves en el desarrollo de esta. Los cargos estratégicos y gerenciales son desempeñados por los mismos perfiles profesionales durante mucho tiempo. Y esto en vez de contribuir al fortalecimiento de la compañía y a mejorar la dinámica corporativa. Tiene en muchos casos efectos contraproducentes como retrasar o desestimar las nuevas metodologías y técnicas para resolver un mismo problema manteniendo siempre la eficacia en la solución y la eficiencia en los recursos de la institución.

Uno de los casos más comunes de esta realidad es la planificación financiera. Un gerente o director financiero que no comprende los cambios en el mercado financiero y las facilidades de los nuevos mecanismos continuara en procedimientos obsoletos que le costaran a la compañía, liquidez, recursos y un alto costo de oportunidad.

Pavón (2016): dice que “El sistema financiero desempeña un papel estratégico en la generación de ahorro y su canalización a la inversión, donde cobra relevancia el acceso financiero y la inserción productiva de la pyme. La Comisión Económica para América Latina (CEPAL), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), el Banco Mundial (BM) y diversas organizaciones, trabajan juntamente con gobiernos nacionales en el diseño e implementación de mecanismos de inclusión financiera” (pág.9).

Las compañías al ser consideradas como deudores de alto riesgo enfrentan problemas al momento de acceder a un financiamiento. Con el paso del tiempo han aparecido múltiples de fuentes de financiamiento. Estas pueden ser financiamiento tradicional y no tradicional. Conseguir financiamiento es un limitante y se ha convertido en un fuerte dolor de cabeza para las compañías. Los tradicionales se relacionan con entes formales o instituciones especializadas análisis de riesgos están conformados

principalmente por los bancos, y las compañías tienen accesos a ellos solo si cumplen con los requisitos impuestos por las entidades financieras.

“El factoring está dirigido a aquellas empresas que requieren liquidez inmediata, suficiente para cubrir sus necesidades mediante la anticipación de las cuentas por cobrar de la empresa, a cambio de una tasa redituable por la cesión y la actividad de cobranza de sus facturas.” (CABANELLAS DE TORRES, 1994, pág. 6). Esta operación ya se viene realizando a lo largo de la historia, desde los años 1700 data su origen entre ingleses y norteamericanos.

En el factoring intervienen 3 participantes para lograr dicha operación, El vendedor, entidad que ofrece su cartera para la obtención de recursos de manera inmediata; La empresa de factoraje, aquella empresa que se dedica a realizar esta actividad con el propósito de generar ingresos, y por último el deudor, aquella persona que tiene una obligación por cumplir a causa de una transacción generada con el vendedor.

Esta actividad ha tenido un incremento de aceptación de parte de las compañías a nivel mundial. Siendo una opción financiera para cubrir sus necesidades de manera inmediata, acogiéndose a una tasa de descuento por la compra anticipada de las cuentas por cobrar que la empresa factoraje otorga al vendedor.

La Asociación de Empresas de Factoring (Asofactor) indica que en el Ecuador el uso de esta herramienta financiera se ha triplicado desde el año 2012 hasta el año 2016, periodo en el cual las divisas movidas por las transacciones de este tipo alcanzo los 250 millones de dólares reflejando una tasa promedio de comisión o descuento de entre el 0,1% al 5% sobre el valor de la factura.

Planteamiento del problema

En la actualidad, en el Ecuador, se ha evidenciado un incremento sustancial en el número de pequeñas y medianas empresas existentes, justamente por la capacidad que tienen para fomentar el desarrollo del país. Indistintamente de la industria en la que se encuentren necesitan tener un buen índice de liquidez para el cumplimiento de sus operaciones y velar por su permanencia en el mercado.

En esta investigación se plantea el Factoring como una herramienta para conseguir liquidez. El factoring no es otra cosa que un adelanto de flujos de efectivo por parte de una empresa, especializada o dedicada a esta actividad propiamente, otorga a las compañías a cambio de los títulos comerciales o facturas que están por cobrar y próximas a vencer.

El sector comercial en el Ecuador ha ido desarrollándose de muy buena manera, en crecimiento y logrando una participación muy importante, haciendo del sector uno de los generadores de más empleos en el país. Como todos sabemos el auge de este sector se basa en la facilidad de créditos que se otorgan a los consumidores para la adquisición de equipos.

Las empresas de este sector, como todas, se han visto obligadas realizar ventas a créditos con el fin de mantener a sus clientes, incrementar el consumo del producto y estimular la producción del mismo, puesto que la situación actual del país no es la mejor. Estas ventas a crédito dan como resultado las cuentas por cobrar que serán el objeto para el contrato de factoring.

Las empresas deben realizar un control del riesgo que tiene su cartera, para esto deben desarrollarse buenas fuentes de información y definirse los métodos de análisis adecuados. Este análisis previo jugará un papel muy importante en las condiciones que propondrá la entidad financiera o empresa que realice el financiamiento.

Propósito De La Investigación

En el trabajo de investigación a desarrollar, se pretende informar a las compañías de la ciudad de Guayaquil la información pertinente para conocer de mejor manera las ventajas, desventajas y factibilidad del factoring como una opción para obtener un financiamiento a corto plazo que cubra sus necesidades inmediatas sin acudir a un endeudamiento tradicional como es el financiero, permitiendo así un mejor manejo a los empresarios de esta herramienta poco convencional para nuestro medio, ayudando de igual forma a resolver los problemas de liquidez y de accesos bancarias que muchas veces no permiten a la solución pronta que requiere el empresario.

Objetivos

Objetivo General:

Analizar el factoring Financiero como opción de liquidez a corto plazo de las compañías del sector comercial de electrodomésticos de la ciudad de Guayaquil.

Objetivos Específicos:

1. Fundamentar el factoring financiero como opción de liquidez para las compañías.
2. Investigar las actuales condiciones e instituciones que brindan factoring financiero o alternativas de financiamiento similares en el Ecuador.
3. Realizar un diagnóstico mediante un diseño metodológico a una muestra representativa de las empresas guayaquileñas sector comercial.

4. Analizar el factoring financieros como una opción de liquidez a corto plazo para las compañías.

Justificación

Como antesala al inicio de la solicitud de nuevos créditos o vías de financiamiento ya sea para nuevas inversiones o para capital de trabajo, las compañías en el Ecuador han elegido tradicionalmente los productos asociados con el préstamo y los sobregiros, desechando la opción del factoring financiero ya que no la conocen o no saben cómo analizar sus ventajas y desventajas en un adecuado proceso de planificación financiera. Los resultados de la investigación tienen por objeto brindar dichas facilidades en la metodología de planificación financiera para las empresas en el Ecuador que se enfrenten a esta problemática. Y puedan final mente acceder a vías de financiamiento con un menor costo de deuda.

El trabajo por desarrollarse busca informar a las compañías de la ciudad de Guayaquil, a usar el factoring como una alternativa no tradicional para obtener liquidez a corto plazo. Conocer dicha información, permite a las compañías de la ciudad de Guayaquil, optar por un financiamiento no tradicional, lo que permitiría así usar nuevas fuentes para obtención de liquidez a corto plazo. Lo que conllevaría a minorar el endeudamiento de la empresa.

La investigación tiene como propósito brindar información necesaria sobre la el factoring financiero como opción de financiamiento a corto plazo, ya que poseer esta información permitirá tener una alternativa a las fuentes tradicionales de financiación, a minorar su nivel de endeudamiento mediante una sana financiación.

La investigación también busca aporta a los estudiantes y a los docentes de diferentes universidades, quienes tendrán información valedera acerca de una fuente alternativa de financiación, y así presentar nuevas opciones de financiamiento a corto plazo, de carácter empresarial.

Variables

Variable Independiente

Uso del factoring como medio de financiamiento.

Variable Dependiente

Gestión financiera de las compañías.

Hipótesis

Hipótesis Nula: El uso del factoring financiero como opción de liquidez a corto plazo, no incide en la gestión financiera de empresas comerciales

Hipótesis Alternativa: El uso del factoring financiero como opción de liquidez a corto plazo, incide positivamente en la gestión financiera de empresas comerciales.

Preguntas de investigación:

- ¿Es el factoring financiero una opción de liquidez a corto plazo de las empresas del sector comercial?
- ¿Es mejor la aplicación de factoring que un apalancamiento financiero?
- ¿El conocimiento del factoring permitirá a las empresas comerciales de electrodomésticos mejorar su gestión financiera?

Capítulo 2

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Marco teórico

2.1.1. Factoring

En torno al desarrollo de las empresas tanto en los aspectos de negocios como desde la perspectiva financiera, muchos son los aspectos que pueden ser abordados para intentar explicar los mecanismos que han utilizados las industrias para lograr un crecimiento sostenido en los lugares donde se desarrollan. Sin embargo y con motivo del presente trabajo investigativo, en este marco teórico se abordarán específicamente los aspectos y características financieras necesarias para entender los antecedentes, mecanismos y cualidades de una de las herramientas más utilizadas en los días actuales como lo es el denominado factoring o adelanto de facturas.

La historia del factoring puede remontarse a los primeros albores de la humanidad, en los días de la antigua Mesopotamia exactamente en el reinado de Hammurabi de Babilonia. Sobre este conglomerado se puede decir que existe evidencia histórica que fueron los primeros en desarrollar un registro empresarial que les permitía asegurar el pago a tiempo de los trabajos realizados, desde este punto hasta ya iniciada la edad moderna los métodos administrativos para el control de las operaciones del negocio no eran más que los ya conocidos.

Sin embargo, el factoring como tal nace alrededor del siglo XVII para facilitar el comercio entre Inglaterra y los actuales Estados Unidos de América ya que los norteamericanos demandaban los preciados productos textiles ingleses, cuyos empresarios se veían sometidos a fuertes riesgos a la hora de cobrar sus facturas al otro lado del Atlántico. Dicha situación fue la causa que motivo la aparición en Norteamérica de una figura nueva muy similar a las actuales entidades financieras especializadas en factoraje, que asumían el

riesgo comercial de estas operaciones y adelantaban el pago de las facturas a los empresarios de la exportación de Inglaterra.

La eliminación del riesgo y financiación a cambio de facturas es la base del servicio de factoring, que tomaba así forma en la época colonial inglesa y cuya naturaleza ha cambiado poco desde entonces, aunque sí se ha desarrollado de forma muy importante el volumen del mercado del adelanto de facturas, especialmente en Estados Unidos y en Europa.

La revolución industrial no hizo sino incrementar esta tendencia de los empresarios textiles de financiarse a través del adelanto de facturas. Era una época de importantes inversiones en tecnología y en materias primas para satisfacer la fuerte demanda, lo que ayudó a desarrollar la figura del factoring en la cultura financiera anglosajona.

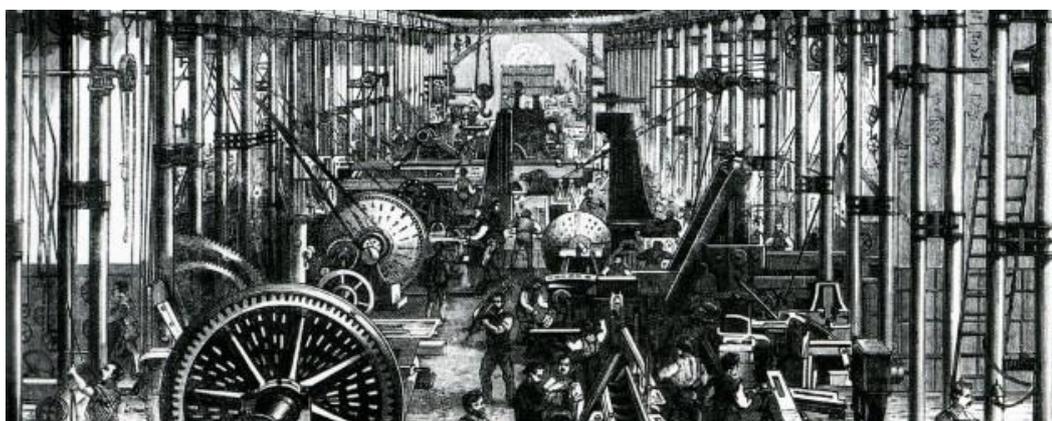


Figura N° 1 Fábrica textil en Europa del siglo XVII

Ya en el siglo XX, la factoring no hizo sino seguir desarrollándose, gracias al desarrollo de la industria en los florecientes Estados Unidos de América antes y después de la Segunda Guerra Mundial.

La primera operación de factoraje en América tuvo lugar en Chicago – Illinois en el año de 1905 al momento que los empresarios norteamericanos se acercaron a los Factors con el objeto de financiar su cartera. Ya en el año 1911 surge en Nueva York lo que sería el primer argumento legal del mismo, una ley que básicamente regulaba las operaciones del factoring. Esta ley con

el pasar de los años fue perfeccionada en la década de los 30 luego que Estados Unidos superara la Gran Depresión. Frente a la condición del mercado en recuperación en el cual los recursos eran escasos, los Factors empezaron a ser más demandados como una de las mejores opciones de financiamiento. De allí surge básicamente la definición de factor a la empresa o persona que financia a las empresas por medio de la venta de su cartera.

El desarrollo de la industria financiera durante las décadas de los años 70 y 80 llevó a la transformación del sector para tomar la forma actual, con sociedades mercantiles especializadas en el desarrollo de servicios de factoring y otras formas de adelanto de facturas, con procesos sólidos para la gestión de clientes, captación de capitales en los mercados financieros y gestión del riesgo.

2.1.2. Investigaciones relacionadas al factoring

Factoring: una alternativa de financiamiento como herramienta de apoyo para las empresas de transporte de carga terrestre en Bogotá.

El factoring debe ser considerado como una herramienta de apoyo para las empresas, y no solo una de financiación, dado que a partir de su utilización pueden obtenerse diferentes resultados financieros y administrativos. En este punto puede destacarse que se confirman los resultados de orero (2011) y Zuleta (2011), quienes establecen que el factoring tiene las ventajas de no generar endeudamiento financiero, ofrecer cobertura para el riesgo crediticia y facilitar la gestión de recuperación de cartera; además, mejora el Flujo de caja de la empresa, por cuanto puede ayudar a que las empresas que presenten altos periodos de cobro o gran cantidad de cuentas por cobrar mitiguen el riesgo de liquidez y, por consiguiente, el riesgo de contraparte con los acreedores, gracias a una reorganización de su estructura de capital. Al mismo tiempo, genera valor, alivia la carga financiera, incrementa la rentabilidad del patrimonio y permite aumentar las ganancias tanto de las empresas con dificultades financieras como de aquellas con rendimientos constantes. En consecuencia, los resultados de esta investigación permiten identificar que la mayoría de las empresas presentan un incremento en el EVA

y en los Flujos de caja anuales a medida que aumentan el porcentaje de facturas descontadas, como consecuencia del incremento en la utilidad, el retorno de cartera y, asimismo, la reducción del costo del capital medido a través del WACC. Por este motivo, se acepta la hipótesis de investigación, dado que, siguiendo a Modigliani y Miller (1958) y Myers (1984), las empresas con una estructura de capital eficiente aseguran una óptima distribución de los activos operacionales y del costo.

ANÁLISIS DEL MÉTODO FACTORING COMO HERRAMIENTA DE REDUCCIÓN DE RIESGO PARA LA RECUPERACIÓN DE EFECTIVO PROVENIENTE DE CUENTAS POR COBRAR EN DOC, S.A. PERIODO 2012– 2013

En la situación a corto plazo que enfrenta la empresa DOC, S.A periodo 2012- 2013, se detecta que el departamento de cartera y cobro es un área que está generando gastos, pero no se logra una recuperación de cartera eficaz y eficiente. Esto debido a que la organización asigna un presupuesto al que se debe adecuar y en este periodo incrementaron los gastos en un 35 % en este departamento, y la recuperación de la cartera de más de 60 días aún no se recupera. Las cuentas por cobrar son rubro importante en una empresa puesto que son activos convertibles en efectivo a corto plazo. El factoraje es una opción factible para obtener dinero a corto plazo vendiendo las facturas para conseguir un porcentaje de efectivo líquido. Esto ayuda a las empresas que tienen planes de muy corto plazo, mientras que este proceso se vuelve más caro con un departamento de cartera y cobro. Con la opción del departamento de cartera y cobro, a corto plazo, DOC.S, A. periodo

2012-2013 solo recuperara el 75% de las facturas mientras que utilizando el financiamiento por medio del factoring a través de CREDIFACTOR en un contrato de factoraje sin garantía por un desembolso del 100% de las facturas esto le costara el 8% de comisión sobre los \$850,000.00 y en caso de no recuperación un descuento adicional del 4% la que sería una opción más factible para la empresa.

Un análisis descriptivo sobre el producto financiero denominado “factoraje” en Honduras, periodo 2015-2016.

El factoraje resulta ser un instrumento atractivo y valioso para proveer financiamiento bajo condiciones más flexibles, sensibles al flujo de fondos de la empresa y además porque explota características no comunes presentes en otros instrumentos financieros, ofrecidos por la banca comercial latinoamericana. El adecuado entorno, para que la herramienta de factoraje se emplee, requiere de tres pilares fundamentales para su gestión: adecuado marco regulatorio, existencia de un organismo promotor del servicio y una estrategia establecida de expansión. Desde hace algunas décadas la industria mundial del factoraje se ha venido expandiendo al ritmo de la globalización, la apertura de las economías y la profundización de los mercados, considerando que en el contexto latinoamericano la necesidad de extender el conocimiento crediticio de las distintas modalidades de financiamiento puede considerarse esencial para administrar adecuadamente el riesgo de crédito. La utilización del factoraje en este proceso permitiría a la firma disponer de liquidez inmediata, administrar de manera más eficiente los riesgos asociados a las operaciones de intercambio comercial y podría generar ganancias de eficiencia en las tareas de administración y cobranza.

2.1.3. Principales aspectos del Factoring

El factoring consiste en una cesión de cuentas a cobrar antes de su vencimiento por parte de su titular a una empresa especializada denominada sociedad factor. Los créditos cedidos pueden estar documentados en cualquier forma admitida en derecho. Letras de cambio, pagares, recibos, facturas, certificaciones etc. La finalidad de estas operaciones es obtener liquidez a través de cuentas que tienen vencimiento en el futuro, por parte de la empresa cedente.

2.1.3.1. Operaciones de Factoring

La gestión de tesorería constituye en la actualidad una de las prioridades de las empresas más bien gestionadas y eficientes. En una situación económica que presenta incertidumbre a nivel mundial, es imprescindible la ejecución de la función financiera en forma cuidadosa y precisa. En este sentido una de las fórmulas de gestión de cobros muy actual

y de éxito entre las empresas es el factoraje o conocido como factoring. El mismo que es un servicio combinado administrativo y financiero que consiste en ceder la totalidad o parte de la gestión de cobro de las facturas a la entidad contratada con este objetivo. En lugar de ser la propia empresa la que haga el seguimiento del proceso, las reclamaciones, etc. (delegación de servicios administrativos) y obtener un anticipo de las facturas que se presentan al cobro (financiación). (Rodés Bach, 2014)

Esta cesión se hace bajo las condiciones de un contrato en el cual la empresa cliente recibirá de forma anticipada el dinero correspondiente a la facturación realizada para ser presentada en el cobro a su vencimiento y la empresa de servicios de factoring cobrará comisiones e intereses a cambio de esta gestión. Adicionalmente las operaciones de factoring incluyen modalidades de asesoramiento financiero de los deudores u otros servicios, como seguros de riesgo de cambio de moneda extranjera y otros. (Rodés Bach, 2014)

Se pueden distinguir dos tipos de operaciones de factoring como se muestra en el siguiente gráfico:

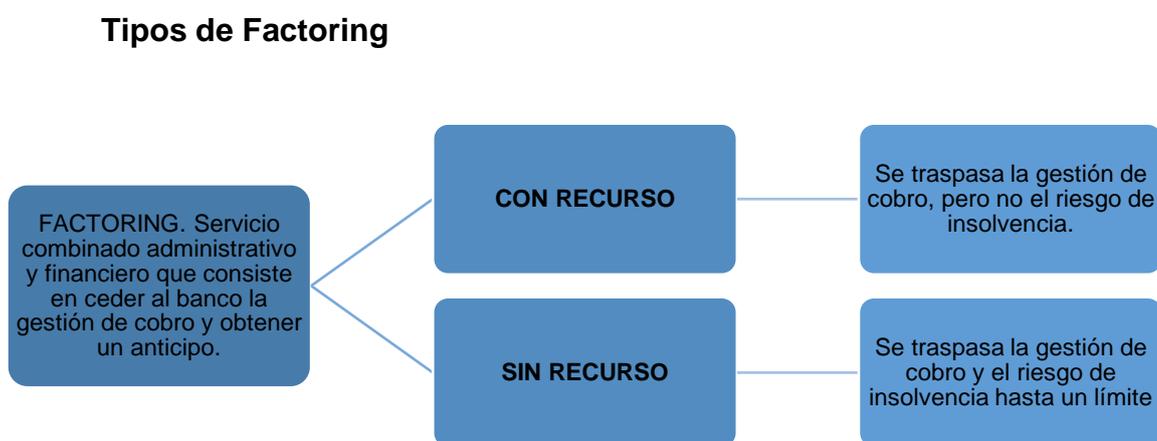


Figura N° 2 Tipos de factoring. Fuente: (Rodés Bach, 2014)

2.1.3.2. Factoring con recursos

En esta modalidad la entidad de factoring no asume los riesgos de la operación puesto que, en caso de impago de los créditos por parte del deudor, podrá ejecutar la vía de regreso al cedente.

2.1.3.3. Factoring sin recursos

En esta modalidad más usada en la práctica supone la asunción del riesgo de incobrables por la entidad de factoring. Por lo tanto, en este caso si se realiza la cesión en firme del crédito comercial. Para que ello se lleve a cabo debe realizarse un crédito previo y una calificación de los créditos que serán tomados por el factor, quien en todo caso se reserva a fijar un límite de riesgo para cada deudor.

2.1.3.4. Ventajas del factoring

La empresa obtiene liquidez de forma inmediata

Ahorra gastos administrativos

Disminución de problemas tales como la investigación de insolvencias, riesgo de insolvencias, cobro de facturas, etc.

2.1.3.5. Inconvenientes del factoring

Su elevado coste. Debe tenerse en cuenta que en las operaciones de factoring las condiciones de tipo de interés y comisiones son libres y aunque en términos relativos puede afirmarse que resultan bastante elevados, cabe la posibilidad de negociación.

2.1.4. Antecedentes del Factoring en Latinoamérica

En México existen antecedentes históricos de empresas de factoraje desde principios de los años 60, cuando se estableció Walter E. Héller con su empresa conocida en la actualidad como G.E. Capital y Corporación Interamericana que más tarde se la conocería como Factoring Serfin, a esta le siguió Factoring Banamex que luego de la nacionalización de la Banca Mexicana se conocería como Factoring Inlat en los actuales días esta última forma parte del grupo Financiero Scotiabank Inverlat. Lo que sucedió después de la nacionalización de la Banca en el año 1982 fue que los antiguos banqueros se quedaron únicamente con las casas de bolsas de valores.

2.1.5. Antecedentes del Factoring en Ecuador

La compra de facturas, conocida como factoring, resurge en el país. A inicios de la década de los noventa, las compañías de factoring ya constituidas en Ecuador, aunque después del feriado bancario de 1999, las mismas compañías fueron disminuyendo en el país hasta casi desaparecer. En la actualidad las firmas dedicadas al factoring contribuyen entre un 1,5% y 2% al Producto Interno Bruto, según datos de la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Corpei).

Entidades financieras como el Banco de Guayaquil incluyen entre sus servicios el factoring. Pedro Galvis, vicepresidente de Banca Privada e Institucional de esa entidad, la describe como una herramienta directa para financiar y desarrollar a la pequeña y mediana empresa. Este banco trabaja con alrededor de 400 grupos empresariales a los que presta el servicio de factoring. Estos suman alrededor de 1 200 empresas. El año pasado se movieron unos USD 50 millones por la compra de facturas; para este año se esperan llegar a USD 150 millones.

El sector agrícola, manufacturero, camaronero, de bienes y servicios son los que más usan el servicio, según Galvis. Cuando una empresa vende una factura, el monto de descuento de este dependerá de la entidad que la compre y del tiempo de cobro de la factura. Normalmente las tasas van hasta un máximo del 10% del valor de la factura.

Corpei Capital presta el servicio desde el 2011 a unas 45 empresas. En el 2012 movió alrededor de USD 5 millones en la compra de facturas y para este año se espera que sean USD 8 millones en compras de documentos por cobrar.

En el país se calcula que las transacciones de estas facturas llegan a los \$ 1.500 millones al año. Aunque se trate de una cantidad aún incipiente, sostiene Richard Hall, presidente de la Asociación de Empresas de Factoring (Asofactor), el uso de esta herramienta casi se ha triplicado.

Hall cuenta que la Asociación, creada en el 2012, reúne a 6 compañías del país que dan soporte financiero a miles de pequeñas y medianas

empresas. Un segmento que, generalmente, no es atendido por los grandes bancos, y que el año pasado movió \$ 250 millones, \$ 130 millones más de lo que Asofactor hacía hace 4 años.

En el mercado local, explica, cada factura se llega a vender con un descuento que va entre el 0,1% al 5% promedio y, aunque en costo, al factoring aún le hace falta ser más eficiente que el servicio bancario, es atractivo por sus tiempos. “Mientras una entidad financiera normal demora hasta dos meses en dar un crédito, nosotros podemos volver líquida una factura en 48 horas”.

Para Hall, el factoring no tiene costo ante sus beneficios. “El cliente puede generar recursos y pagar a tiempo a sus empleados. Lo mismo si requiere quedar bien con clientes o debe pagar impuestos a tiempo. De no hacerlo, el costo sería mayor.”

Este tipo de alternativa de financiamiento dice Wilson Araque, director del Observatorio de las Pymes de la Universidad Andina, suele activarse cuando toda economía es más dinámica y hay mayor demanda de crédito. Mucho más si las empresas se topan ante un mercado que le restringe el acceso al financiamiento.

Una encuesta de coyuntura del Observatorio, publicada hace dos meses, demuestra que en los últimos tres años el índice de percepción positiva que las pequeñas industrias tenían del sector privado cayó del 74 % al 43 %; en el sector público, del 53 % al 13 %. “Se encuentran con que la tramitología es engorrosa, con que los requisitos son muy difíciles de cumplir, que los plazos o las tasas no están adecuadas a su verdadera realidad productiva”.

A nivel regional, el factoring también toma fuerza en el campo del comercio exterior; es decir que, quienes compran factura o quienes las venden, están en países distintos. Un estudio realizado por ePayMe, una firma americana proveedora de servicios financieros, devela cómo este otro

mercado también se ha ido desarrollando en la región. En los últimos 8 años, cita, creció de \$ 80.000 a \$ 280.000 millones. En el país, estos casos aún son esporádicos, dice Luis Montoya, director de Corpei Capital, que al año suma hasta \$ cuatro millones en la compra de facturas.

“Y esto en realidad es algo que ayudaría a disminuir los riesgos de cobranza. Para el exportador ecuatoriano siempre es más difícil calificar un cliente en el extranjero, pero las compañías de factoring obviamente tendrían mucho más conocimiento sobre ellos y de esta manera se aseguran de que les paguen”.

Para Montoya, el reto aún está en generar un marco regulatorio en pro de la expansión de este servicio. En el país, la actividad está contemplada en el Código Financiero, pero “al factoring se lo sigue confundiendo con el comercio informal de dinero”. Hall concuerda y afirma estar trabajando desde la Asociación en generar una verdadera cultura de su uso, una mayor conciencia por parte de las empresas sobre las ventajas y oportunidades que deja esta herramienta.

2.1.6. Finanzas

Sin embargo para entender las implicaciones que en la actualidad tiene el Factoring financiero en la industria es preciso realizar una recopilación de los aspectos financieros que atraviesa o debe reconocer una compañía o institución desde el momento en que inicia operaciones, las necesidades de capital de trabajo, necesidades de financiamiento e inversión, el rol que juega la administración financiera y la creación de valor de la compañía, las políticas de tesorería y de cuentas por cobrar entre otros aspectos relevantes.

2.1.6.1. Gestión financiera

En la actualidad, los factores externos tienen un efecto creciente sobre el gerente de finanzas. Una mayor competencia corporativa, el cambio tecnológico, la volatilidad en la inflación y las tasas de interés, la incertidumbre económica mundial, las tasas de cambio fluctuantes, los cambios en las leyes

fiscales, los aspectos ambientales y las preocupaciones éticas en algunos tratos financieros son asuntos cotidianos. Como resultado, ahora las finanzas deben desempeñar un papel estratégico más importante dentro de la corporación. El director financiero emerge como un miembro del equipo en el esfuerzo global de una compañía por crear valor. Las “antiguas formas de hacer las cosas” simplemente ya no son suficientes en un mundo en el que se han vuelto rápidamente obsoletas. Hoy, el director financiero debe tener flexibilidad para adaptarse al cambiante entorno externo si su empresa ha de sobrevivir. (Van Horne & Wachowicz, Jr., 2013)

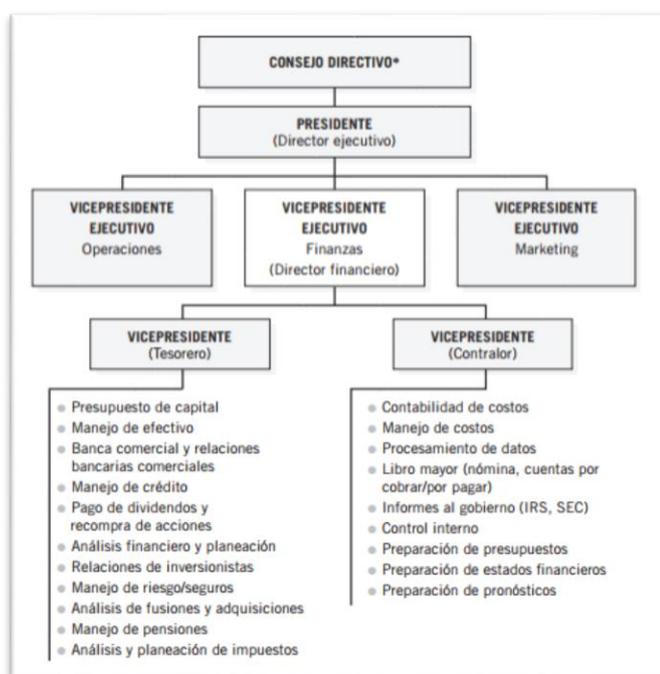


Figura N° 3. Tabla de consejo directivo. Fuente: (Van Horne & Wachowicz, Jr., 2013)

Una faceta importante de la gestión del financiamiento implica suministrar el financiamiento necesario para respaldar los bienes. Se dispone de una amplia variedad de fuentes de financiamiento. Cada una tiene ciertas características como costo, vigencia, disponibilidad, derechos sobre los bienes y otros términos impuestos por los proveedores de capital. Con base en estos factores, el director financiero debe determinar la mejor mezcla de financiamiento para la empresa. Debe considerar las implicaciones para la riqueza de los accionistas cuando tome estas decisiones.

2.1.6.2. Las compañías y sociedades

Una sociedad es similar a la propiedad única, excepto que hay más de un dueño. Una sociedad, igual que la propiedad única, no paga impuestos. En vez de ello, los socios individuales incluyen su parte de las ganancias o pérdidas del negocio como parte de su ingreso gravable personal. Una ventaja potencial de esta forma de negocio es que, comparado con la propiedad única, con frecuencia se puede reunir una cantidad mayor de capital. Más de un propietario puede ahora contribuir con capital personal y los prestamistas pueden sentirse más cómodos al suministrar fondos a una base de inversión más grande.

RANGO DE EDAD	NUMERO DE SOCIOS				DISPERSIÓN
	MASCULINO	FEMENINO	TOTAL	% DEL TOTAL	
Hasta 20 años	1,325	567	1,892	0.9	2.3
Entre 21 y 25 años	5,987	2,493	8,480	3.9	2.4
Entre 26 y 39 años	47,726	17,739	65,465	29.9	2.7
Entre 40 y 59 años	84,812	32,619	117,431	53.7	2.6
Más de 60 años	19,923	5,538	25,461	11.6	3.6
Total	159.773	58.956	218.729	100.0	2.7

Figura N° 4 NOTA: Encuesta del observatorio de Pymes 2013

FORMACIÓN	MASCULINO		FEMENINO		TOTAL	
	INCOMPLETA	COMPLETA	INCOMPLETA	COMPLETA	INCOMPLETA	COMPLETA
Primaria	1,522	6,085	1,109	1,430	2,631	7,515
Secundaria	2,078	7,190	1,242	6,710	3,320	13,900
Preparatoria o profesional técnico	8,719	20,077	3,236	11,395	11,955	31,472
Licenciatura	17,101	83,328	6,593	25,907	23,694	109,235
Maestría	3,418	9,443	348	742	3,766	10,185
Doctorado	0	812	0	244	0	1,056
Total	32,838	126,935	12,528	46,428	45,366	173,363

Figura N° 5 NOTA: Encuesta del observatorio de Pymes 2013

En una sociedad general todos los socios tienen responsabilidad ilimitada; son responsables de manera conjunta de las obligaciones de la sociedad. Como cada socio puede comprometer a la sociedad con obligaciones, los socios generales deben seleccionarse con cuidado. En la mayoría de los casos, un acuerdo formal, o acuerdo de socios, establece los

poderes de cada socio, la distribución de las utilidades, los montos de capital que cada uno invierte, los procedimientos para admitir a nuevos socios y los procedimientos para reconstituir la sociedad en caso de muerte o retiro de uno de los socios. Legalmente, la sociedad se disuelve si uno de los socios muere o se retira. En esos casos, los acuerdos invariablemente son complejos y desagradables, y la reconstitución de la sociedad podría ser un asunto difícil.

2.1.6.3. Intermediarios financieros

El flujo de fondos de los ahorradores a los inversionistas en bienes raíces puede ser directo; si hay intermediarios financieros en una economía, el flujo también puede ser indirecto. Los intermediarios financieros consisten en instituciones financieras, como bancos comerciales, instituciones de ahorro, compañías de seguros, fondos de pensión, compañías financieras y fondos mutuos. Estos intermediarios se interponen entre el comprador final y los prestamistas transformando la demanda directa en demanda indirecta. Los intermediarios financieros compran valores directos (o primarios) y, a la vez, emiten sus propios valores indirectos (o secundarios) para el público. Por ejemplo, el valor directo que compra una asociación de ahorros y préstamos es una hipoteca; la demanda indirecta emitida es una cuenta de ahorros o un certificado de depósito. Una compañía de seguros de vida, por otro lado, compra bonos corporativos, entre otros instrumentos, y emite pólizas de seguros de vida. La intermediación financiera es el proceso en el que los ahorradores depositan fondos con intermediarios financieros (en vez de comprar directamente acciones y bonos) y dejan que éstos los presten al inversionista final. Solemos pensar que la intermediación financiera hace los mercados más eficientes al bajar el costo y/o la inconveniencia para los consumidores de servicios financieros. Entre los diferentes intermediarios financieros, algunas instituciones invierten mucho más en valores de empresas de negocios que otras. Ahora nos centraremos en esas instituciones implicadas en la compra y venta de valores.

2.1.7. Estrategia financiera

2.1.7.1. *Financiamiento de las compañías*

“La reinversión de utilidades es la fuente más común de financiamiento: 43% de las aportaciones de los dueños se dan en 27%; existe una carencia de conocimiento de los instrumentos financieros, sólo se utilizan en 22%; las aportaciones de accionistas particulares se dan en 6% y solamente el 2% son utilizadas las instituciones gubernamentales, esto debido básicamente al desconocimiento de información de los organismos que cuentan con programas de apoyo y a la falta de confianza de acudir a ellos” (Van Horne & Wachowicz, Jr., 2013). Por otro lado, debido a que no se han creado los instrumentos financieros adecuados únicamente a las necesidades de las compañías con respecto a plazos, costos, y dificultades que estas empresas tienen para ser candidatos para otorgarles un crédito. Este tipo de problemas lleva a las compañías a depender demasiado de sus propios recursos y del financiamiento de los proveedores, para él la operación del negocio y para los proyectos de inversión que se presenten en la misma. (Observatorio, 2013)

2.1.7.2. *Importancia del análisis de Rentabilidad*

La rentabilidad es un factor que indica el cumplimiento de los resultados, aplicable a toda acción económica donde se movilizan medios, materiales: financieros - humanos. El término de rentabilidad puede utilizarse en varias formas y las aproximaciones doctrinales son muchas que de una u otra manera inciden sobre ellas. En otras palabras, se denomina rentabilidad a las medidas de rendimiento que producen capitales utilizados dentro de un periodo de tiempo. (Van Horne & Wachowicz, Jr., 2013)

La rentabilidad puede estar influenciada por varios factores tantos internos como externos, que pueden llegar a afectar su rendimiento si no son controlados adecuadamente y a tiempo. Esto en un concepto general, ahora en su aplicación es necesario indicarlo por áreas donde se registra ese logro adicional a partir de la inversión. Se pueden indicar diversas clases de rentabilidad, como tenemos la rentabilidad social, económica y financiera. (Pedeá & Pederá, 2013)

La rentabilidad social es donde se evalúa alguna actividad midiendo las ventajas que presenta ante la sociedad, que va sobre las pérdidas de un bien o servicio, difiere del concepto de rentabilidad económica, pues esta hace hincapié en la conveniencia de una actividad para quien la desarrolla. La rentabilidad económica es un indicador de medición que ve que tan eficiente resulta la gestión empresarial. Aunque sus enfoques son diferentes estos dos conceptos están estrechamente relacionados, es decir que en sistema libre de empresa si no existe la una no puede existir la otra. (Imbaquingo, 2013)

2.1.7.3. Rentabilidad económica

Se puede establecer a la rentabilidad económica como un indicador útil para calificar la eficiencia de la gestión empresarial, dado a que el comportamiento de sus activos independientes de la financiación es quienes determinan la rentabilidad de una empresa hablando en términos económicos. Al no tener en consideración la forma de financiamiento de los activos, se puede determinar la razón por la cual una empresa no rentable considerando dos factores: por problemas durante el desarrollo de la actividad económica o la deficiencia de las políticas de financiamiento. (Segura, 2014)

2.1.7.4. Rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera se refiere a las medidas tomadas para un determinado periodo de tiempo que parte del rendimiento que otorgan los capitales propios que son independientes de los resultados. Puede considerarse también como la medida de rentabilidad más cerca de los accionistas y propietarios, no siendo así la rentabilidad económica, de allí puede considerarse que es el indicador de rentabilidad más buscado y empujado por los directivos para maximizar el interés en los propietarios. Puede llegar a representar una limitación en dos vías al acceso de nuestros propios fondos, la primera limitación se encuentra en el bajo nivel de rentabilidad financiera que es un indicativo de los fondos que genera la empresa como segundo limitante está el poder de restringir el financiamiento externo.

La estimación de la rentabilidad de una inversión supone conocer si existirán ganancias en ella, es decir si el flujo de caja obtenido será compensación para todos los egresos que han ocurrido durante la inversión o por costos. Si esto logra darse, entonces se puede decir que una inversión es rentable. Los criterios para la medición o el análisis de la rentabilidad son varios, se pueden utilizar los ratios financieros, los indicadores más conocidos para analizar las inversiones son el periodo de recuperación, el valor actual neto, la tasa interna de retorno o la razón de costo-beneficio (Romero, 2015).

Una herramienta importante para el manejo de la información financiera que contribuyen a la toma de decisiones la conforman los sistemas de gestión de control, consideradas como una ayuda para empujar a las empresas hacia el logro o alcance de sus metas a largo plazo. Hablar de resultados financieros, es referirse a resultados monetarios como son los ingresos, rentabilidad sobre recursos propios o externos. Además, también se incluyen los resultados no financieros como la calidad de los productos, la satisfacción del cliente, motivación de trabajadores. (Suárez, Ferrer, & Suárez, 2013)

Beltrán, J. (2014, pág. 147) indica que la gestión de control se alcanza cuando se trata de una empresa en funcionamiento donde la información pueda permanecer con conversión continua, razón por la cual es de vital importancia contar con información administrable que permita un ágil análisis, que estaría representado en los indicadores de gestión. Un indicador es numérico y consiste en la relación de dos o más datos significativos que prolongan un nexo lógico entre ellos y generan sobre aspectos críticos e importantes para una empresa.

En finanzas para la evaluación de las empresas se emplean las razones financieras que se califican por seis tipos: razón de liquidez, apalancamiento, rentabilidad, actividad, crecimiento y valuación. Considerando como mayor importancia la rentabilidad, pues mide el éxito del negocio, agrega rentabilidad combinada con una política de dividendos cautelosa y conlleva a un fortalecimiento del patrimonio. Para una empresa tener beneficios es el objetivo primordial, por ello la importancia del cálculo de la rentabilidad y la consideración de la herramienta más importante en la toma de decisiones. (Bernal-Domínguez & Amat-Salas, 2014)

2.1.7.5. Indicadores de Rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad están destinados a evaluar cuantas utilidades se obtienen de una inversión originada, sea que se considere el activo total o el capital contable para su cálculo. Puede fundamentarse la necesidad del análisis de la rentabilidad, pues de ello depende la subsistencia de una empresa en un mercado local. Las empresas requieren de la producción de utilidades al término de cada ejercicio económico, pues sin atraer capital externo resulta complicado, así como también continuar con eficiencia sus operaciones. (Suárez, Ferrer, & Suárez, Indicadores de rentabilidad, 2013)

2.1.7.6. Factores externos que afectan la rentabilidad

La rentabilidad de una empresa puede verse afectada por factores externos tales como los avances tecnológicos que no representa una amenaza, pero obliga a las empresas a adoptarlas como nuevas medidas. El crecimiento de la competencia, su nivel de competitividad y valor de mercado pueden ser los causantes para la pérdida de participación de mercado de una compañía. Si la competencia adopta todas las medidas de la innovación actual de los servicios originarios como contribución a sus procesos, haciéndolos más efectivos y rápidos entonces la pérdida de clientes de una compañía va a ser evidente, causando una disminución en ingresos y participación en el mercado.

Las empresas no son las únicas operando en el mercado, por más monopólicas que resulten, pues donde existe un solo vendedor de determinado producto o servicio también existe un entorno que afecte a la evolución de una empresa. Existen varios factores en un ambiente externo a una empresa que representan una amenaza para su rentabilidad y posición en el mercado, como son la aparición de nuevas tecnologías, introducción de productos sustitutos con precios más bajos o con un plus adicional, que trae más a los usuarios, la aparición de nuevas regulaciones fiscales y otros factores determinantes de la competitividad.

Las amenazas externas bien combatidas no representan más que un grado simple de adversidad a las que toda empresa debe de enfrentarse.

Inclusive, en varias situaciones estas amenazas no tienen la gravedad suficiente para ser consideradas como tal, sin embargo, siempre se recomienda analizarlas. Precisamente esta es la labor administrativa de una empresa, es decir que una administración debe identificar las posibles amenazas para garantizar el futuro de una compañía y evaluar las mejores estrategias a emprender para neutralizar el impacto.

Estas razones justifican la realización del análisis del FODA, que es más que un simple ejercicio de preparación, que se encuentra integrado por cuatro cuadrantes. La parte de importancia de este análisis implica evaluar fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que rodean a una organización interna o externamente, debiendo llegar a conclusiones acerca de la forma de mejor despliegue de los recursos considerando la situación interna y externa de una empresa y a como se va a desarrollar la base futura de las inversiones y recursos.

Durante el paso del tiempo la competencia y nueva tecnología, se convierten en un factor de influencia sobre las empresas obligándolas a mantenerse en constantes cambios para mantener una vida en el mercado, dado a que estas no solo van destinadas a cubrir con las necesidades de la demanda con relación a un bien o servicio, sino adicionalmente, a cumplir y mejorar con sus requerimientos. Formando en las empresas la necesidad de adoptar nuevos sistemas, destinados a mejorar la eficacia del servicio y competencia en el mercado.

2.1.7.7. Factores internos relacionados al desempeño de una compañía

Siendo los clientes el factor primordial de la rentabilidad empresarial, todas las personas que componen una empresa deben de colaborar para llegar a la satisfacción de ellos dando lo máximo posible en un servicio. Los clientes al interactuar con los miembros participantes de un negocio deben de percibir esa satisfacción y seguridad de nuestros servicios, porque allí se genera la imagen que representa y proyecta la empresa que necesariamente debe reflejar confianza, calidad y seguridad en todo ámbito.

Si una empresa no refleja seguridad y calidad en sus servicios y productos, entonces puede empezarse a formar una infidelidad y más si en el mercado se encuentran nuevos proveedores que cubran las perspectivas de lo buscado. Sin duda alguna, las utilidades otorgan importancia a la permanencia y crecimiento de una empresa, así como también la maximización de las utilidades representa al objetivo base de las finanzas que todo empresario debe perseguir. Pero el registro de utilidades no es suficiente para una empresa, igualmente requieren de representar una rentabilidad atractiva con respecto al valor de los activos invertidos para la producción (Pérez, Molina, & Rodríguez, 2013).

El incentivo para la innovación de una empresa no debería de depender del nivel de rentabilidad absoluta para un monopolio que un exitoso innovador podría tener, sino debería enfocarse en la rentabilidad incremental que se deriva de una innovación. Esta distinción entre la rentabilidad absoluta e incremental es irrelevante para una pequeña compañía que está en lanzamiento, cuyo beneficio sería cero en ausencia de una innovación exitosa. Pero para muchas empresas que ya están produciendo y obteniendo ganancias, una innovación exitosa, en cierta medida se comería las ganancias existentes, reduciendo de manera significativa la rentabilidad incremental con respecto a la rentabilidad absoluta.

Por otra parte, la competencia en el mercado de productos afecta la rentabilidad incremental de manera muy distinta en que afecta la rentabilidad absoluta. Una competencia más intensa medida a una gran variedad de formas, le da una gran ventaja a una empresa más productiva, dado que le permita aprovechar mejor las ventajas de su competencia superior. Esto puede tener como resultado una mayor rentabilidad incremental producto de una innovación (Bank, 2017, pág. 24).

2.1.8. Competitividad y riesgo

Para definir el concepto de competitividad “hace referencia directa a meritocracia, es decir, una acción para conseguir algo que otra región o conjunto de regiones buscan también. Una de las formas que ha probado más efectividad para crecer, en el contexto de la economía globalizada, es la

acumulación de inversiones a largo plazo. Y es precisamente por ellas que existe una competencia entre las regiones, al igual que entre las personas y las empresas” (Gómez, 2005). Ésta es la definición más completa que se encontró acerca del concepto de competitividad.

Una vez descrito el concepto, nos enfocamos a los últimos 30 años del país, la cual ha pasado por varias estrategias de política económica, en las que destacan ciertos énfasis:

- Sustitución de importaciones.
- Apertura comercial y liberalización.
- Promoción de exportaciones.

En este tiempo hubo un desgaste de la sustitución de importaciones que indicó que era momento de cambiar el rumbo de la política económica en el país. Por lo cual se creó una apertura comercial con el GATT: Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio en 1986. Ya durante los años noventa, se enfocaron esfuerzos a la apertura de los mercados financieros comercialmente y a firmar tratados con diversas naciones. Hasta el momento, México ha firmado 11 acuerdos comerciales con 32 naciones (Observatorio, 2002).

2.1.9. Gestión de Riesgo

“El Webster’s Collegiate Dictionary define el riesgo como la posibilidad de pérdida o daño: peligro. De este modo por lo general se utiliza el término riesgo para referirnos a la probabilidad de que ocurra un suceso desfavorable.” (Besley y Brigham, 2000) El riesgo es una de las cosas más importantes a tratar por la administración de cualquier empresa, y en especial una PYME. Por lo cual cabe mencionar el concepto de Administración Integral del Riesgo y su aplicación.

“La administración integral del riesgo es un proceso dinámico que se desenvuelve a través del tiempo y permea a cada aspecto de los recursos y operaciones de la organización. Involucra a la gente a todos los niveles y requiere ver toda la organización como un portafolio de riesgos”. El encargado de la administración de una empresa debe conocer y tratar de manejar lo que

son los riesgos, ya que en la actualidad la capacidad de dominar un riesgo cualquiera que sea se ha convertido en una ventaja competitiva, mientras que, si el riesgo se ignora, puede llevarse al fracaso de la empresa misma. El riesgo es una de las causas por las que existe una empresa, debido a que la empresa se arriesga con la creación de su producto, por decirlo así. Por este motivo se puede decir que las compañías necesitan un nuevo proceso de negocios para que manejen adecuadamente su riesgo, llamado Administración Integral de Riesgos (Buenfil, 2006).

2.1.10. Barreras de la Bancarización

Diversos estudios muestran que existe una relación directa entre desarrollo humano, medido como el acceso a la educación y salud, y el grado de bancarización de la economía. Así, aquellos países latinoamericanos que tienen bajos índices de desarrollo humano también muestran una menor cultura financiera y un bajo nivel de bancarización.

- Credibilidad de las instituciones. En los últimos veinte años, debido a las frecuentes y severas crisis financieras de la mayor parte de los países de la región, se ha generado una falta de confianza en los sistemas bancarios. En efecto, esas crisis han provocado altas volatilidades en las tasas de interés reales impactando negativamente en los activos y pasivos bancarios, además de generar una pérdida en el valor real de la riqueza financiera. Aquí destacan la congelación y/o el no pago de depósitos, toques máximos a las tasas de interés y cambios forzosos, generando pérdidas, de depósitos en moneda extranjera a moneda nacional. Estos bruscos e inesperados cambios de valor llevan a que, sobre todo la población con más dificultad para poder prever y anticiparse a dichos cambios, sea reticente en utilizar el sistema financiero local para manejar sus flujos de caja y eventuales ahorros, afectando la intermediación financiera de largo plazo y, por ende, limitando la capacidad de las instituciones financieras para intermediar esos fondos y desarrollar la bancarización.

- Cumplimiento de los contratos. El funcionamiento eficiente del sistema financiero se basa en buena medida en contratos entre las instituciones financieras y sus clientes. En países de bajos niveles de desarrollo económico y social tiende a haber un menor cumplimiento de dichos contratos, lo último explicado por las ineficiencias en materia institucional relacionadas con la legislación y con los sistemas judiciales. Esta consideración es especialmente relevante con respecto a la constitución y ejecución de las garantías, ya que si las instituciones financieras no tienen confianza de que en caso de incumplimiento de un deudor van a poder hacer efectivas las garantías constituidas limitarán la capacidad de acceder al crédito por parte de los deudores.

- Equilibrios Macroeconómicos. En Latinoamérica han existido en reiteradas ocasiones procesos inflacionarios que han provocado serios daños en el valor económico de los depósitos. Esto ha desincentivado la mantención de depósitos en moneda local, lo que ha limitado la capacidad de intermediación de las instituciones financieras. Lo anterior provoca serios daños al desarrollo de la bancarización, entendiéndose que altas y fluctuantes inflaciones y tasas de interés, y elevado déficit fiscales se encuentran muy correlacionados con crisis bancarias. Sin embargo, hoy en día la realidad latinoamericana apunta a políticas macroeconómicas más estables y transparentes, con sistemas de tipo de cambio más flexibles, que han contribuido a reducir los descalces en moneda extranjera en los balances de los bancos y el efecto adverso de los shocks externos. Como contrapartida el riesgo ha cambiado para el sistema financiero, el que ha tenido que adaptarse desde tener que enfrentar la tradicional vulnerabilidad macroeconómica a tener que administrar eficientemente los riesgos de mercado (tasas de interés, monedas y liquidez).

- Nivel de ingreso. Durante los últimos veinte años el crecimiento del ingreso per cápita medio de Latinoamérica ha sido muy bajo, lo que

ha impedido que más personas puedan acceder ingreso mínimo que se requiere para ser sujeto de bancarización. Y la distribución del ingreso tampoco ha mejorado, por lo que siguen existiendo grupos significativos de la población que quedan sin acceso a los servicios financieros.

- Educación. El uso de los servicios bancarios requiere de un nivel mínimo de conocimientos aritméticos y de capacidad de uso de la tecnología. La experiencia indica que las personas de ingresos medios y bajos, generalmente con menor educación y escaso conocimiento y práctica tecnológica, tienen dificultad para usar cajeros automáticos y tarjetas de crédito. Y, más en general, una característica común de los países latinoamericanos es la escasa cultura financiera, situación de carácter estructural que requiere de reformas a largo plazo.
- Informalidad. En la región un gran porcentaje de los postulantes al crédito, tanto personas naturales como empresas, se encuentran en el mercado informal, donde existe una alta probabilidad de que se carezca de antecedentes para acreditar empleo, ventas, pagos de impuestos, etc., lo que eleva los costos para las entidades financieras de obtener y actualizar la información, y los riesgos en que incurren dichas entidades en caso de llevar a cabo préstamos en esas condiciones.

Latinoamérica no es ajena a los problemas asociados a las ineficiencias e insuficiencias del sector financiero, las que contribuyen a una escasa adaptabilidad por parte de dicho sector para crear instrumentos que lo lleven a desarrollar plataformas tecnológicas y de negocios que se ajusten a las condiciones de mercado prevalecientes en la región.

- Concentración bancaria. Cuando existe un alto nivel de concentración del mercado, medida a través de los activos de los bancos principales sobre los activos totales del sistema bancario,

se suelen generar conductas monopólicas que limitan las posibilidades de acceso al crédito. Esto explica se genere un sesgo de la oferta crediticia y demás servicios financieros hacia las grandes empresas, donde no se enfrentan los riesgos ni los altos costos de monitoreo que tendrían las compañías. A este respecto, Gelos (2006) encuentra que en Latinoamérica los índices de eficiencia de la intermediación financiera son relativamente bajos, con los márgenes de interés alcanzando un promedio de 8,5% en la región mientras que en Asia del Este y Pacífico son de 5,1% y sólo de 2,9% en los países desarrollados. Este resultado se debería en alguna medida a la falta de competencia que se observa en los sistemas financieros latinoamericanos.

- Costos fijos. Los costos fijos de captación de un cliente, así como los de la evaluación, del desembolso, del seguimiento y de la recaudación de un crédito son mucho mayores, en términos relativos al monto del crédito, cuando se trata de pequeñas y medianas empresas o de personas naturales que se ubiquen en un rango de ingresos medio-bajo. Lo anterior se debe a la menor y menos actualizada información que se tiene sobre este segmento empresarial y/o personal, a lo que se añade la falta de implementación de modelos adecuados por parte de las instituciones financieras para evaluación de riesgos de ese tipo de sujetos de crédito. Dichos costos fijos desincentivan la captación de clientes de ingresos medios y bajos debido a que por el monto de sus operaciones se hace más difícil rentabilizarlas. Beck, Demirguc-Kunt y Martínez (2006) concluyen que las exigencias de parte de las instituciones financieras relativas a montos mínimos de depósitos y de préstamos, así como a cobros de mantención de cuentas dejan fuera un porcentaje no menor de la eventual demanda por servicios financieros.
- Riesgo de crédito de sectores de ingresos medios y bajos. Dentro de las características de las empresas y personas asociadas a este nivel de ingresos se encuentran la poca diversificación de sus fuentes de ingresos, la insuficiencia de colaterales y la falta de

transparencia en sus balances, así como la precariedad de esquemas de subsidios de cesantía, cuestión que se traduce en que las tasas de interés a la que tienen acceso deban ser más altas para compensar estos mayores riesgos a los que se enfrentan los acreedores, generando problemas de selección adversa. Adicionalmente, en algunos países existen limitaciones a las tasas máximas de interés que pueden cobrar las instituciones financieras formales, lo que impide traspasar el mayor costo del riesgo de crédito a la tasa de interés, lo que genera incentivos a prácticas poco transparentes o bien, dejan fuera de la bancarización a este segmento, derivándolos hacia el mercado financiero informal, típicamente más costoso, ineficiente y regresivo.

- Empresas de apoyo al giro. Entre estas se encuentran las empresas que administran los cajeros automáticos, los (point of sell (POS)) y las tarjetas de crédito. En algunos casos estas empresas tienen como objetivo rentabilizar su negocio, sin considerar la externalidad positiva sobre el resto del negocio financiero; es decir, no tienen un enfoque de red. Esto lleva a que sesguen la ubicación de los cajeros automáticos y de los POS, y adhieran locales a las tarjetas de crédito en la medida que los ingresos de ese negocio particular, en dichas ubicaciones y locales, sean mayores que los costos de inversión y operación; ello limita la cobertura de estos instrumentos financieros y, en la práctica, se tiende a marginar a los segmentos de personas y empresas de ingresos y de ventas medios y bajos.
- Costo de las sucursales. Los altos costos de instalación y operación se deben a varios factores, dentro de los cuales destaca la densidad poblacional, que se traduce en escasez de sucursales bancarias en lugares pequeños y/o poco poblados, marginando de la bancarización principalmente a los sectores rurales, típicamente de bajos ingresos. De otro lado, los modelos de operación de las entidades financieras, especialmente bancos, en gran medida son los mismos utilizados para abastecer un público muy distinto al que hoy se están enfocando y, por lo tanto, necesitarían reestructurar

las plataformas de servicios y tecnología de manera de absorber esta nueva entrada de consumidores que muy poco tienen que ver con el segmento al que apuntaba la banca tradicional en sus inicios. Un tercer factor está asociado a los problemas de seguridad, que obligan a tener que invertir en ese rubro, elevando el costo de las sucursales.

- Altos costos de abrir y mantener cuentas bancarias. Esto se explica en parte por las ineficiencias existentes en la recolección de información bancaria, pero, además, por deficiencias institucionales asociadas al registro de propiedad e informalidades del mercado laboral, sin la existencia de contratos, lo que no permite obtener una evaluación real del patrimonio y situación laboral del potencial cliente. Beck, Demirguc-Kunt y Martínez consideran como productos principales de análisis a las cuentas corrientes y de ahorro. Detallan las variables determinantes sobre la base de tres dimensiones: el acceso físico, que se refiere al lugar donde los servicios son entregados; la accesibilidad, entendida como los costos e intereses en los que debe incurrir un potencial cliente para acceder a algún tipo de crédito; y la elegibilidad, referida a los documentos y registros requeridos para determinar si finalmente se tendrá acceso o no a la cuenta solicitada.
- Por el lado de la demanda de crédito la situación difiere según el tipo de cliente. En el caso de las personas, la paulatina estabilización macroeconómica, las menores tasas de interés asociadas a menores tasas inflacionarias y el mayor crecimiento económico han incrementado su demanda de crédito. Sin embargo, todavía existen frenos a la demanda de crédito, como lo explica Claessens (2005) asociados a los altos costos para solicitar un préstamo, la exigencia de colaterales de parte de las instituciones financieras junto a otras limitantes de índole no pecuniario. Las grandes empresas, por su parte, se han movido en dirección contraria, a través de aumentos de capital o emitiendo bonos corporativos, reduciendo así sus obligaciones con los bancos.

2.1.11. Desarrollo de las compañías en el Ecuador

El valor de las compañías para el desarrollo económico es notable, es una de las fuentes primarias generadoras de empleo y bienestar para la población. Muchos de los países en desarrollo representan el dinamismo para la economía, otorgando un gran componente de competencia, ideas, productos y nuevos empleos, que abre puertas a la economía local y regional, pese al enfrentamiento de problemas del día a día. Dado a la crisis económica ocurrida en los años 90 y la aparición tecnología en el mundo, todas las empresas se vieron en la necesidad de adoptar estas nuevas medidas, aplicar nuevos métodos de administración empresarial que pudiera optimizar recursos y costos para hacer frente a la competencia en el mercado creciente.

En una empresa sus antecedentes y evolución en áreas como administrativas y financieras, sirven de soporte ante el desarrollo de una nueva propuesta que implique la reestructuración, aplicación de herramientas de administración con análisis del FODA, cadena de valor y análisis de vulnerabilidad permiten, la identificación de factores que intervienen en un área y pueden ser cruciales para su mejora. La reestructuración administrativa y financiera siguiendo la eficiencia y eficacia, radica en indicar la posibilidad de un sistema que pueda definir el diseño organizacional segregado por procesos y funciones.

Este tipo de reseña que puede describirse apoyándose en otros estudios, da la oportunidad de denotar que los componentes de la estructura de una empresa son las claves del éxito, si una empresa no tiene una administración adecuada no podrá enfrentar el crecimiento de un mercado competitivo. Por estas razones se buscan métodos de reestructuración para generar mayor competencia en una empresa y mejor el uso de los recursos materiales, económicos y humanos. Creando una mejor estructura que resulte eficiente y facilite la detección de problemas para establecer lineamientos o estrategias y así poder contrarrestar los problemas y evitar que la empresa se debilite.

2.2. Marco conceptual

2.2.1. Gestión de Carteras o Asset Management

Conjunto de actividades tales como la administración, asesoramiento y ejecución de órdenes sobre acciones y otros valores que componen la cartera o portafolio de un inversor, realizadas por un intermediario en nombre del cliente. (Financiera, 2013)

2.2.2. Gestión de un Portfolio

La gestión de la cartera implica decidir qué activos incluir en el portfolio, teniendo en cuenta los objetivos del titular de la cartera y las cambiantes condiciones económicas. La selección consiste en decidir cuáles son los bienes a comprar, ¿Cuántos comprar, cuándo comprar, y que activos desinvertir? Estas decisiones siempre implican algún tipo de medición del resultado o rendimiento de la cartera, y el riesgo asociado a este cambio (es decir, la desviación estándar del retorno). Normalmente, se compara con el rendimiento esperado de carteras con paquetes de activos diferentes. (Arce Labrada & López Sierra, 2013)

2.2.3. Teoría de la Eficiencia de los Mercados

En las finanzas, la hipótesis del mercado eficiente (HME) afirma que los mercados financieros son "informativamente eficientes", o que los precios de los activos objeto de comercio (por ejemplo, acciones, bonos o bienes) ya reflejan toda la información conocida, y al instante cambia para reflejar la nueva información. Por lo tanto, según esta teoría, es imposible obtener una rentabilidad mejor a la del mercado mediante el uso de cualquier información que el mercado ya conoce, excepto a través de la suerte. La información o noticias en la EMH se definen como cualquier cosa que pueda afectar a los precios que es imposible de conocer en el presente y aparece por azar en el futuro. La hipótesis ha sido atacada recientemente por los críticos que culpan a la creencia racional en los mercados de gran parte de la actual crisis financiera, el conocido periodista financiero Roger Lowenstein ha declarado recientemente que "La ventaja de la Gran Recesión actual es que podría ser

como una estaca en el corazón del Nostrum académico conocido como la hipótesis del mercado eficiente." (Financiera, 2013)

2.2.4. CAPM - Capital Asset Pricing Model

El Capital Asset Pricing Model, o CAPM (trad. lit. Modelo de Fijación de precios de activos de capital) es un modelo frecuentemente utilizado en la economía financiera. El modelo es utilizado para determinar la tasa de rentabilidad teóricamente requerida para un cierto activo, si éste es agregado a un portafolio adecuadamente diversificado y a través de estos datos obtener la rentabilidad y el riesgo de la cartera total. El modelo toma en cuanto la sensibilidad del activo al riesgo no-diversificable (conocido también como riesgo del mercado o riesgo sistémico, representado por el símbolo de beta (β), así como también el rentabilidad esperado del mercado y el rentabilidad esperado de un activo teóricamente libre de riesgo. (Rubio, 1997)

2.2.5. Capital Market Line – CML

La Línea del mercado de capitales (Capital Market Line) es la línea tangente trazada desde la rentabilidad del activo libre de riesgo (caso en el que invertimos el 100% de nuestra cartera en el) hasta la región factible de las carteras de mercado en su frontera eficiente. El punto de tangencia representa la cartera de mercado, llamada así ya que todos los inversores racionales (criterio de mínima varianza) deben mantener sus activos de riesgo en esa proporción. (Financiera, 2013)

2.2.6. Constant Proportion Portfolio Insurance

Constant Proportion Portfolio Insurance (CPPI) es una técnica de garantía de capital derivado de la seguridad que incrusta una estrategia de gestión dinámica para dar participación a la ejecución de un determinado subyacente. Con el fin de poder garantizar el capital invertido, el emisor del CPPI (vendedor de la opción) tiene que comprar un bono de cupón cero y utilizar las ganancias para conseguir la exposición que quiere. Mientras que en el caso de un bono + opción tradicional, el cliente sólo recibe el producto

restante (o cojín inicial) invertidos en una opción, la CPPI provee un impulso a través de un multiplicador. Este multiplicador se establece en 100 dividido por el tamaño de la bajada máximo (en porcentaje) que se está asegurando. (Financiera, 2013)

2.2.7. Fondo de Maniobra

El fondo de maniobra es la cantidad de capital que está a disposición de una organización para cubrir sus necesidades a corto plazo. Es decir, es la diferencia entre los recursos en efectivo o fácilmente convertibles en dinero en efectivo (activo circulante), y las necesidades de efectivo (Pasivo Circulante). (Financiera, 2013)

2.2.8. Cash-Flow de Inversión

El Cash-Flow de Inversiones corresponde a aquellos movimientos de efectivos originados por las adquisiciones o ventas del Activo Fijo. Supondrá una salida de efectivo (cash) toda adquisición de nuevo inmovilizada, mientras que supondrá una entrada de cash-flow la venta de parte del activo fijo. (Financiera, 2013)

2.2.9. Liquidez

En finanzas, un mercado es líquido cuando tiene un alto nivel de actividad comercial, lo que permite la compra y venta con la mínima alteración de precios. También un mercado caracterizado por la capacidad de comprar y vender con relativa facilidad. (Financiera, 2013)

2.2.10. Activo

Los activos son cosas (bienes y derechos) de valor propiedad de un negocio. Un activo puede ser una propiedad física tal como un edificio o un objeto, como un certificado de acciones, o puede ser un derecho, como el derecho a utilizar un procedimiento patentado, u el derecho a que alguien nos pague una deuda. Los activos Corrientes son aquellos activos que se pueden convertir en dinero en efectivo dentro de un año o menos. Los activos

corrientes incluyen el efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar de clientes y el inventario de productos pendientes de venta. Los activos fijos no se pueden convertir rápidamente en efectivo sin interferir con las operaciones de negocio, ya que son los que se emplean en la producción de los bienes y servicios que forman el negocio de la empresa. Los activos fijos incluyen terrenos, edificios, maquinaria, equipo, mobiliario, y las inversiones a largo plazo. (Financiera, 2013)

2.2.11. Alianzas estratégicas

Convenio realizado entre dos o más entidades con la finalidad de ofrecer mayores beneficios a sus clientes. (Bancos, 2014)

2.2.12. Apalancamiento

Indicador del nivel de endeudamiento de una organización con relación a su patrimonio. Se mide como la relación entre las deudas y el capital propio. (Bancos, 2014)

2.2.13. Arrendamiento Mercantil (Leasing)

Es un tipo de operación financiera a medio o largo plazo, consistente en que una empresa (sociedad de leasing), propietaria de unos bienes, sede simultáneamente a otra (arrendatario) su uso durante un determinado plazo de tiempo por un precio distribuido en cuotas periódicas. Al finalizar el plazo de vigencia establecido, el arrendatario tiene la opción de adquirir el bien por el valor residual estipulado. Arrendatario. - Persona natural o jurídica que arrienda un bien de su propiedad. Asegurado. - Persona natural o jurídica que contrata un seguro mediante una póliza. Paga una prima, para que un asegurador se haga cargo de su riesgo. Asegurador. - Parte que, en el contrato de seguro, se hace cargo del riesgo del asegurado, a cambio de una prima. (Bancos, 2014)

2.2.14. Balance de situación

Estado contable de la empresa que refleja su situación patrimonial en una fecha determinada. Tiene tres partidas principales: activo, pasivo y

patrimonio. El valor de los activos de la empresa debe ser igual a la suma del pasivo más el patrimonio. (Bancos, 2014)

2.2.15. Banca Corporativa

Conjunto de servicios de financiamiento y otros que una institución bancaria brinda a las empresas. (Bancos, 2014)

2.2.16. Banco Central

Institución oficial encargada del manejo nacional de la liquidez y los medios de pago en una economía. En el Ecuador, debido al proceso de dolarización, las funciones de emisión monetaria se han limitado a algunas monedas fraccionarias. Beneficio: Resultado restar de los ingresos totales obtenidos en un determinado período, los costos incurridos en la obtención de dichos ingresos. // En economía, resultado positivo obtenido en una transacción económica cuando el costo de un bien o servicio es inferior a su precio de venta. (Bancos, 2014)

2.2.17. Capital

Grupo del balance que registra las aportaciones de los socios o accionistas de la entidad. // En finanzas también se denomina capital a la cantidad monetaria colocada como inversión en una operación. // Capital o principal es la suma invertida o prestada. // Todo lo que se dé en préstamo, se deposite en cuentas con interés, se coloque en acciones. Capital social: Está formado por los fondos aportados por los socios o accionistas. // Valor nominal de las acciones de una sociedad en un momento determinado. // Corresponde a las acciones suscritas y pagadas por los accionistas, los aportes del Estado en las entidades financieras públicas, el valor de los certificados de aportación suscritos y pagados en el caso de cooperativas y el valor de los fondos que reciba el sistema de garantía crediticia. Adicionalmente el valor de las acciones que se originen por la capitalización de reservas, utilidades y excedentes. (Bancos, 2014)

- Capitalización. - Adhesión de los recursos generados por un capital, al mismo capital.
- Capitalización de intereses. Es agregar los intereses ganados sobre un capital, al monto total del mismo, al final de un período conocido como período de capitalización. (Bancos, 2014)

2.2.18. Comisión

Retribución dada a la persona (comisionista) que actúa como intermediario, realizando una transacción a nombre de otro a título oneroso. Comisión Flat: Aquella comisión que se entiende como cantidad única o fija y de una sola vez. (Bancos, 2014)

2.2.19. Cargos Asociados al crédito

Impuesto Único, Impuesto Solca, Seguros de desgravamen sobre monto de crédito y Seguros de hipotecas sobre valor de avalúo. (Bancos, 2014)

2.2.20. Cargos asociados a los créditos vencidos

Sobre los montos vencidos y recuperados se cobran: Gastos de cobranza extrajudiciales, Gastos de cobranza judiciales Cartera de Créditos. Cada una de las distintas modalidades que puede tener un crédito otorgado por una institución financiera. (Bancos, 2014)

2.2.21. Costo financiero

Costo derivado de la financiación mediante recursos ajenos. Comprende intereses y otro tipo de remuneraciones que deben pagarse al prestamista de los fondos. (Bancos, 2014)

2.2.22. Crédito

Es el uso de un capital ajeno por un tiempo determinado a cambio del pago de una cantidad de dinero que se conoce como interés.// Obtención de

recursos financieros en el presente sin efectuar un pago inmediato, bajo la promesa de restituirlos en el futuro en condiciones previamente establecidas. Crédito bancario: es un contrato por el cual una entidad financiera pone a disposición del cliente cierta cantidad de dinero, el cual deberá de devolver con intereses y comisiones según los plazos pactados. (Bancos, 2014)

2.2.23. Créditos Comerciales

Todos aquellos dirigidos al financiamiento de actividades productivas, las operaciones de tarjetas de crédito corporativas y los créditos entre instituciones financieras. Crédito Corriente: Préstamo concedido a través de una tarjeta de crédito donde el cliente realiza sus consumos y puede pagar sin recargo en el mes siguiente al estado de cuenta. (Bancos, 2014)

2.2.24. Créditos Pyme

Créditos para los pequeños y medianos empresarios. (Bancos, 2014)

2.2.25. Entidad Financiera

Compañía dedicada a conceder préstamos a sociedades y particulares y que, al contrario de los bancos, no recibe depósitos, sino que se financia a través de otras instituciones o fuentes de mercado. Suele tener unos tipos de interés más altos y asumir mayores riesgos. (Bancos, 2014)

2.2.26. Fideicomiso

Acto por el que un testador (fideicomitente) impone al heredero o legatario (fiduciario) la obligación de conservar y administrar los bienes o cosa legada para transmitirlos a su fallecimiento o en otras circunstancias a otra u otras personas (fideicomisario) designadas por el testador.// Operación por la cual una persona natural o jurídica, en calidad de fideicomitente, destina bienes o valores de su propiedad a favor de uno o más beneficiarios y encarga su realización o cumplimiento a una entidad fiduciaria. El fideicomiso también se conoce como sustitución fideicomisaria. (Bancos, 2014)

2.2.27. Fiduciario

Valores expresados en títulos, que se emiten con garantía del emisor, y que pueden ser negociados directa o indirectamente según los casos. Se llaman también papeles fiduciarios, valores fiduciarios, títulos-valores, valores mobiliarios o simplemente valores. (Bancos, 2014)

2.2.28. Financiar

Acción por la que una persona, sociedad u organismo público consigue los recursos (activos) necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de cualquier proyecto o actividad económica. Estos recursos pueden ser propios (patrimonio) o ajenos (pasivos). (Bancos, 2014)

2.2.29. Flujo

Expresión de una magnitud económica realizada en una cantidad por unidad de tiempo. Variable caracterizada por tener una naturaleza dinámica y, por tanto, siempre referida a un período de tiempo más o menos amplio. Un ejemplo de variable flujo sería la renta. (Bancos, 2014)

2.2.30. Fondo

Parte del activo dentro de cualquier organización, separada físicamente o en cuentas, o en ambas formas, del resto del activo, que está limitada a usos concretos. // Cantidad de dinero reunida para realizar determinadas actividades económicas. (Bancos, 2014)

2.2.31. Fondo de Inversión

Instituciones de inversión colectiva, caracterizadas por ser el medio a través del cual se canalizan las inversiones de ahorro privado en valores bursátiles. (Bancos, 2014)

2.2.32. Gastos de cobranza

Aquellos en que incurre una entidad financiera para la recuperación de un crédito. (Bancos, 2014)

2.2.33. Instituciones del Sistema Financiero

En el Ecuador, son:

- Banco Central del Ecuador
- Instituciones financieras públicas
- Instituciones financieras privadas: los bancos, las sociedades financieras o corporaciones de inversión y desarrollo, las asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda y las cooperativas de ahorro y crédito que son intermediarios financieros del público.
- Instituciones de servicios financieros: almacenes generales de depósito, compañías de arrendamiento mercantil, compañías emisoras o administradoras de tarjetas de crédito, casas de cambio, corporaciones de garantía y retro garantía, corporaciones de desarrollo de mercado secundario de hipotecas.
- Instituciones auxiliares de servicios financieros: transporte de especies monetarias y de valores, servicios de cobranza, cajeros automáticos, servicios contables y de computación, fomento a las exportaciones e inmobiliarias propietarias de bienes destinados exclusivamente a uso de oficinas de una sociedad controladora o institución financiera. (Bancos, 2014)

De acuerdo con lo señalado en el art. 121 de la codificación de la Ley General de Instituciones del sistema Financiero "Las personas naturales o jurídicas que no forman parte del sistema financiero y no cuentan con el respectivo certificado expedido por la Superintendencia de Bancos y Seguros, quedan expresamente prohibidas de realizar operaciones reservadas para las instituciones que integran dicho sistema, especialmente la captación de recursos del público, exceptuando la emisión de obligaciones cuando ésta proceda al amparo de la Ley de Mercado de Valores. Tampoco podrán hacer

propaganda o uso de avisos, carteles, recibos, membretes, títulos o cualquier otro medio que sugiera que el negocio de dicha persona es de giro financiero o de seguros". (Bancos, 2014)

2.2.34. Intermediario Financiero

Intermediario que actúa de manera habitual en el mercado financiero, receptando recursos través de depósitos o cualquier otra forma de captación, con el objeto de utilizar los recursos así obtenidos, total o parcialmente, en operaciones de crédito e inversión. Ejemplo: los bancos y sociedades financieras, cooperativas y mutualistas. (Bancos, 2014)

2.2.35. Liquidez

Capacidad de atender pasivos de corto plazo, por poseer dinero en efectivo o activos que se transforman fácilmente en efectivo. Dentro de una institución financiera, la liquidez se evalúa por la capacidad para atender los requerimientos de encaje, los requerimientos de efectivo de sus depositantes en el tiempo en que lo soliciten y nuevas solicitudes de crédito. (Bancos, 2014)

2.2.36. Mercado Financiero

Se utiliza en un sentido general para referirse a cualquier mercado organizado en el que se negocien instrumentos financieros de todo tipo, tanto deuda como acciones:

Mercado primario: Mercado en el que se efectúa el lanzamiento o puesta en circulación de activos financieros de reciente creación, que se negocian en este mercado una sola vez, al momento de su emisión. También se conoce como mercado de emisión.

Mercado secundario: Mercado en el que se negocian activos financieros, previamente emitidos y puestos en circulación; éstos cambian su titularidad en este mercado. El dinero recibido por el título vendido no va hacia la sociedad que lo emitió, sino desde el nuevo titular, hacia su antiguo titular. Para poder participar en este mercado, los títulos han de cumplir el requisito de ser negociables legalmente. (Bancos, 2014)

2.2.37. Obligación

Compromiso de pago. // Financieramente, es un título-valor de crédito, emitido con garantía o sin ella, por las empresas o por los poderes públicos, para obtener financiación de mediano y largo plazo, representando una alícuota de la deuda. Ésta se amortiza en un plazo determinado y paga intereses fijos semestral o anualmente. (Bancos, 2014)

2.2.38. Obligaciones convertibles

Obligación que se emite con la opción de que el suscriptor a su vencimiento pueda canjearla por acciones u otro tipo de obligaciones del emisor, lo que facilita su colocación en el mercado. (Bancos, 2014)

2.2.39. Obligacionista

Propietario de obligaciones por suscripción en el momento de su emisión o por compra posterior en el mercado secundario de obligaciones. (Bancos, 2014)

2.2.40. Préstamo

Obligación contractual en que una prestamista entrega dinero a un prestatario a cambio de un interés y/o comisiones (estas últimas regularmente para préstamos de mediano y largo plazo), al cabo de un tiempo determinado. La diferencia entre préstamo y crédito estriba en que, en un préstamo, el prestatario recibe una cantidad de dinero determinada, mientras que, en un crédito, el prestamista pone el dinero a disposición del cliente hasta un límite. Los intereses de un préstamo se fijan al principio, mientras que en un crédito se van calculando en función de su utilización. La última diferencia notable es que un crédito puede renovarse a su vencimiento, sin necesidad de que sea liquidado, pero un préstamo, en cualquier caso, ha de devolverse, aunque puede realizarse un nuevo contrato. (Bancos, 2014)

2.2.41. Riesgo

En el ámbito financiero, se dice que una inversión tiene riesgo cuando existe la posibilidad de que el inversor no recupere los fondos que ha invertido en ella. Las inversiones con riesgo alto tendrán que proporcionar una mayor rentabilidad, para que al inversor le compense invertir en ellas. (Bancos, 2014)

2.2.42. Riesgo de liquidez

Posibilidad de que una institución enfrente una escasez de fondos para cumplir sus obligaciones y que, por ello tenga la necesidad de conseguir recursos alternativos o vender activos en condiciones desfavorables, con un alto costo financiero o una elevada tasa de descuento, incurriendo en pérdidas de valorización. (Bancos, 2014)

2.2.43. Solvencia

Capacidad de una persona natural o jurídica para hacer frente a sus obligaciones de pago a medida que éstas llegan a su vencimiento. Capacidad de las instituciones financieras para atender sus eventualidades y obligaciones sin que se afecte su patrimonio. La solvencia se relaciona con la situación económica de una entidad, a diferencia de la liquidez que se refiere principalmente a la capacidad para el pronto pago. (Bancos, 2014)

2.2.44. Superintendencia de Bancos y Seguros

Entidad jurídica de derecho público, organismo técnico y autónomo, dirigido y representado por el Superintendente de Bancos. Tiene a su cargo el control y la vigilancia de las instituciones del sistema financiero público y privado, así como de las compañías de seguros y reaseguros, determinadas en la constitución y en la ley. (Bancos, 2014)

2.2.45. Tasa de descuento

Coeficiente matemático utilizado para calcular el valor actual de una renta o capital de que se dispondrá o se espera disponer en el futuro. Este

coeficiente es función del tipo de interés y del número de años de descuento. (Bancos, 2014)

2.2.46. Tasa de Interés (Tipo de Interés)

Es el porcentaje que se aplica al capital, para obtener el interés. Generalmente hace referencia a un lapso. // Es precio del dinero, se percibe como un costo para el deudor los recursos y como un beneficio para el acreedor. Por medio de las tasas de interés se determina con exactitud y anticipadamente el monto de los beneficios o los costos de una transacción. Las tasas de interés dependen del plazo y del riesgo. A menor liquidez menor tasa de interés. (Bancos, 2014)

Tasa de interés activa. Tasa de interés que cobra una institución financiera a sus deudores por el uso de un capital. Las tasas activas varían de acuerdo con el riesgo que represente esa operación de crédito (a mayor riesgo mayor tasa) también se establecen de acuerdo con el plazo al que se haya prestado. Se espera que a menor tasa mayor será la demanda de crédito y al contrario a mayor tasa los prestatarios estarán menos motivados a pedir un préstamo. En el Ecuador las tasas de interés se fijan a través del mercado, aunque existen límites máximos y mínimos a los que se pueden contratar. Tasa de interés ajustable: Es la que se relaciona al interés variable. Esta tasa varía durante el tiempo del préstamo, generalmente, en función de otra tasa referencial del mercado. (Bancos, 2014)

Tasa de interés efectiva. Es igual al interés anual efectivo, dividido para el capital inicial. Las tasas de interés nominal y efectiva difieren cuando el período de capitalización es distinto de un año. La tasa de interés efectiva es más alta mientras más corto es el período de capitalización. Tasa de interés fija: Aquella relacionada con el interés fijo. Permanece invariable durante todo el período para el que fue concedido el crédito, sin importar las variaciones del mercado, de otras tasas de interés o de la inflación. (Bancos, 2014)

Tasas de interés nominal. Es la tasa de interés que estipulan los contratos, a partir de la cual, dependiendo de las condiciones de capitalización, se obtiene la tasa efectiva. (Bancos, 2014)

Tasa de interés pasiva. Es el porcentaje que los intermediarios financieros pagan a sus depositantes por captar sus recursos. (Bancos, 2014)

Tasa de interés real. Tipo de interés al que se ha descontado la tasa de inflación. (Bancos, 2014)

Tasa de interés referenciales nominales. Son tasas de interés que rigen para un mes calendario. Son:

Tasa de interés referencial nominal básica.

Tasa de interés referencial nominal pasiva.

Tasa de interés referencial nominal activa.

Tasa de interés referencial nominal legal.

Tasa de interés referencial nominal máxima convencional.

2.2.47. Título

Documento en el que se recoge un derecho, ya sea monetario o de cualquier otro tipo, a favor de aquel que es su legítimo propietario. Documento probatorio de la existencia de una relación jurídica. (Bancos, 2014)

2.2.48. Título valor

Tradicionalmente, forma de representación de valores mobiliarios cuyo soporte es un papel, es decir, un título propiamente dicho, frente al otro instrumento de representación que son las anotaciones en cuenta. Llamado también título inmobiliario o papel fiduciario. Es el documento expresivo de la tenencia de un derecho sobre una sociedad (acción, obligación) o sobre un deudor (deuda pública, cheque). Puede ser título nominativo o título al portador. (Bancos, 2014)

2.3. Marco legal

2.3.1. Código Orgánico Monetario y Financiero

Sección 4 DE LOS USUARIOS FINANCIEROS.

Art. 152.- Derechos de las personas. Las personas naturales y jurídicas tienen derecho a disponer de servicios financieros de adecuada calidad, así como a una información precisa y no engañosa sobre su contenido y características. Es derecho de los usuarios financieros que la información y reportes crediticios que sobre ellos constan en las bases de datos de las entidades financieras sean exactos y actualizados con la periodicidad establecida en la norma. Las entidades del sistema financiero nacional y las que conforman los regímenes de valores y seguros, están obligadas a revelar a sus clientes y usuarios la existencia de conflictos de intereses en las actividades, operaciones y servicios que oferten a los mismos. Para el efecto, la Junta establecerá la regulación correspondiente.

Art. 153.- Calidad de los servicios. La Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera regulará los estándares de calidad de los servicios financieros, de los sistemas de medición de satisfacción de los clientes y usuarios y de los sistemas de atención y reparación.

Art. 154.- Aceptación expresa. Es derecho de los usuarios que los cargos que se impongan por servicios financieros y no financieros se efectúen luego de que hayan sido expresa y previamente aceptados.

Art. 155.- Protección. En los términos dispuestos por la Constitución de la República, este Código y la ley, los usuarios financieros tienen derecho a que su información personal sea protegida y se guarde confidencialidad.

Art. 156.- Control. El respeto de los derechos de los clientes y usuarios financieros será vigilado y protegido por los organismos de control referidos en este Código.

Art. 157.- Vulneración de derechos. Los usuarios financieros podrán interponer quejas o reclamos ante la propia entidad, organismo de control o al Defensor del Cliente o plantear cualquier acción administrativa, judicial o constitucional reconocida en la ley para exigir la restitución de sus derechos vulnerados y la debida compensación por los daños y perjuicios ocasionados.

Art. 158.- Defensor del cliente. Cada entidad integrante del sistema financiero nacional tendrá un defensor del cliente, que será independiente de la institución y designado de acuerdo con la regulación que expida la Junta. El defensor del cliente no podrá tener ningún tipo de vinculación con los accionistas o con los administradores de la entidad financiera. Su función será proteger los derechos e intereses de los usuarios financieros y estarán reguladas por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera. (Asamblea Nacional, 2014)

Sección 5 DE LAS OPERACIONES.

Art. 194.- Operaciones. Las entidades financieras podrán realizar las siguientes operaciones, de conformidad con la autorización que le otorgue el respectivo organismo de control: 1. Sector financiero público y privado: a. Operaciones activas: 1. Otorgar préstamos hipotecarios y prendarios, con o sin emisión de títulos, así como préstamos quirografarios y cualquier otra modalidad de préstamos que autorice la Junta; 2. Otorgar créditos en cuenta corriente, contratados o no; 3. Constituir depósitos en entidades financieras del país y del exterior; 4. Negociar letras de cambio, libranzas, pagarés, facturas y otros documentos que representen obligación de pago creados por ventas a crédito, así como el anticipo de fondos con respaldo de los documentos referidos; 5. Negociar documentos resultantes de operaciones de comercio exterior; 6. Negociar títulos valores y descontar letras documentarias sobre el exterior o hacer adelantos sobre ellas; 7. Adquirir, conservar y enajenar, por cuenta propia o de terceros, títulos emitidos por el ente rector de las finanzas públicas y por el Banco Central del Ecuador; 8. Adquirir, conservar o enajenar, por cuenta propia, valores de renta fija, de acuerdo a lo previsto en la Ley de Mercado de Valores, y otros títulos de crédito establecidos en el Código de Comercio y otras leyes, así como valores representativos de derechos sobre estos; 9. Adquirir, conservar o enajenar contratos a término, opciones de compra o venta y futuros; podrán igualmente realizar otras operaciones propias del mercado de dinero, de conformidad con lo establecido en la normativa correspondiente; 10. Efectuar inversiones en el capital de una entidad de servicios financieros y/o una entidad de servicios auxiliares del sistema financiero para convertirlas en sus subsidiarias o

afiliadas; 11. Efectuar inversiones en el capital de entidades financieras extranjeras, en los términos de este Código; y, 12. Comprar o vender minerales preciosos. b. Operaciones pasivas: 1. Recibir depósitos a la vista; 2. Recibir depósitos a plazo; 3. Recibir préstamos y aceptar créditos de entidades financieras del país y del exterior; 4. Actuar como originador de procesos de titularización con respaldo de la cartera de crédito hipotecaria, prendaria o quirografaria, propia o adquirida; y, 5. Emitir obligaciones de largo plazo y obligaciones convertibles en acciones garantizadas con sus activos y patrimonio; estas obligaciones se registrarán por lo dispuesto en la Ley de Mercado de Valores. c. Operaciones contingentes: 1. Asumir obligaciones por cuenta de terceros a través de aceptaciones, endosos o avales de títulos de crédito, el otorgamiento de garantías, fianzas y cartas de crédito internas y externas, o cualquier otro documento; y, 2. Negociar derivados financieros por cuenta propia. d. Servicios: 1. Efectuar servicios de caja y tesorería; 2. Actuar como emisor u operador de tarjetas de crédito, de débito o tarjetas de pago; 3. Efectuar cobranzas, pagos y transferencias de fondos, así como emitir giros contra sus propias oficinas o las de entidades financieras nacionales o extranjeras; 4. Recibir y conservar objetos, muebles, valores y documentos en depósito para su custodia y arrendar casilleros o cajas de seguridad para depósitos de valores; y, 5. Efectuar por cuenta propia o de terceros, operaciones con divisas, contratar reportos y emitir o negociar cheques de viajero. 2. Sector financiero popular y solidario: a. Las operaciones activas, pasivas, contingentes y de servicios determinadas en el numeral 1 literal a numerales 4, 7 y 10; literal b numerales 1, 2, 3 y 4; literal c numeral 1; y, literal d numerales 1, 3 y 4 de este artículo; b. Otorgar préstamos a sus socios. Las mutualistas podrán otorgar préstamos a sus clientes; c. Constituir depósitos en entidades del sistema financiero nacional; d. Actuar como emisor u operador de tarjetas de débito o tarjetas de pago. Las entidades del segmento 1 del sector financiero popular y solidario podrán emitir u operar tarjetas de crédito; e. Emitir obligaciones de largo plazo con respaldo en sus activos, patrimonio, cartera de crédito hipotecaria o prendaria, propia o adquirida, siempre que en este último caso se originen en operaciones activas de crédito de otras entidades financieras; f. Efectuar inversiones en el capital social de las cajas centrales; y, g. Efectuar operaciones con divisas. Las entidades del

sector financiero popular y solidario podrán realizar las operaciones detalladas en este artículo, de acuerdo al segmento al que pertenezcan, en los términos de su autorización. La definición y las acciones que comprenden las operaciones determinadas en este artículo serán reguladas por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera. Las entidades financieras, para todas las operaciones que efectúen, deberán contar con la tecnología crediticia y de servicios adecuada. (Asamblea Nacional, 2014)

2.3.2. Ley Orgánica de Instituciones del Sistema Financiero

TITULO V DE LAS OPERACIONES Y FUNCIONAMIENTO

CAPITULO I OPERACIONES

Art. 51.- Los bancos podrán efectuar las siguientes operaciones en moneda nacional o extranjera, o en unidades de cuenta establecidas en la Ley:

a) Recibir recursos del público en depósitos a la vista. Los depósitos a la vista son obligaciones bancarias, comprenden los depósitos monetarios exigibles mediante la presentación de cheques u otros mecanismos de pago y registro; los de ahorro exigibles mediante la presentación de libretas de ahorro u otros mecanismos de pago y registro; y, cualquier otro exigible en un plazo menor a treinta días. Podrán constituirse bajo diversas modalidades y mecanismos libremente pactados entre el depositante y el depositario;

b) Recibir depósitos a plazo. Los depósitos a plazo son obligaciones financieras exigibles al vencimiento de un período no menor de treinta días, libremente convenidos por las partes. Pueden instrumentarse en un título valor, nominativo, a la orden o al portador, pueden ser pagados antes del vencimiento del plazo, previo acuerdo entre el acreedor y el deudor;

c) Asumir obligaciones por cuenta de terceros a través de aceptaciones, endosos o avales de títulos de crédito, así como del otorgamiento de garantías, fianzas y cartas de crédito internas y externas, o cualquier otro documento, de acuerdo con las normas y usos internacionales;

d) Emitir obligaciones y cédulas garantizadas con sus activos y patrimonio. Las obligaciones de propia emisión se regirán por lo dispuesto en la Ley de Mercado de Valores;

e) Recibir préstamos y aceptar créditos de instituciones financieras del país y del exterior;

f) Otorgar préstamos hipotecarios y prendarios, con o sin emisión de títulos, así como préstamos quirografarios;

g) Conceder créditos en cuenta corriente, contratados o no;

h) Negociar letras de cambio, libranzas, pagarés, facturas y otros documentos que representen obligación de pago creados por ventas a crédito, así como el anticipo de fondos con respaldo de los documentos referidos;

i) Negociar documentos resultantes de operaciones de comercio exterior;

j) Negociar títulos valores y descontar letras documentarias sobre el exterior, o hacer adelantos sobre ellas;

k) Constituir depósitos en instituciones financieras del país y del exterior;

l) Adquirir, conservar o enajenar, por cuenta propia, valores de renta fija, de los previstos en la Ley de Mercado de Valores y otros títulos de crédito establecidos en el Código de Comercio y otras

Leyes, así como valores representativos de derechos sobre estos, inclusive contratos a término, opciones de compra o venta y futuros; podrán igualmente realizar otras operaciones propias del mercado de dinero; podrán participar directamente en el mercado de valores extrabursátil, exclusivamente con los valores mencionados en esta letra y en operaciones propias.

Las operaciones efectuadas a nombre de terceros, o la venta y distribución al público en general de dichos valores, deberán ser efectuadas a través de una casa de valores u otros mecanismos de transacción extrabursátil;

m) Efectuar por cuenta propia o de terceros operaciones con divisas, contratar reportos y arbitraje sobre éstas y emitir o negociar cheques de viajeros;

n) Efectuar servicios de caja y tesorería;

ñ) Efectuar cobranzas pagos y transferencias de fondos, así como emitir giros contra sus propias oficinas o las de instituciones financieras nacionales o extranjeras;

o) Recibir y conservar objetos muebles, valores y documentos en depósito para su custodia y arrendar casilleros o cajas de seguridad para depósitos de valores;

p) Actuar como emisor u operador de tarjetas de crédito, de débito o tarjetas de pago;

q) Efectuar operaciones de arrendamiento mercantil de acuerdo a las normas previstas en la Ley;

r) Comprar, edificar y conservar bienes raíces para su funcionamiento, sujetándose a las normas generales expedidas por la Superintendencia y enajenarlos;

s) Adquirir y conservar bienes muebles e intangibles para su servicio y enajenarlos;

t) Comprar o vender minerales preciosos acuñados o en barra;

u) Emitir obligaciones con respaldo de la cartera de crédito hipotecaria o prendaria propia o adquirida, siempre que en este último caso, se originen en operaciones activas de crédito de otras instituciones financieras;

v) Garantizar la colocación de acciones u obligaciones;

w) Efectuar inversiones en el capital social de las sociedades a que se refiere la letra b) del artículo

57 de esta Ley; y,

x) Efectuar inversiones en el capital de otras instituciones financieras con las que hubieren suscrito convenios de asociación de conformidad con el cuarto inciso del artículo 17 de esta Ley.

Tratándose de las operaciones determinadas en las letras p) y q) de este artículo, un banco o sociedad financiera o corporación de inversión y desarrollo podrá realizarlas directamente o a través de una sociedad subsidiaria de servicios financieros, la que no podrá realizar operaciones distintas a las mencionadas en dichas letras.

Para las operaciones en moneda extranjera se someterán a las normas que determine el Directorio del Banco Central del Ecuador.

Para la realización de nuevas operaciones o servicios financieros, las instituciones requerirán autorización de la Superintendencia, indicando las características de las mismas. Una vez recibida esta información, la Superintendencia deberá solicitar informe al Directorio del Banco Central del

Ecuador. Estas operaciones o servicios podrán ser suspendidos de oficio o a petición del Directorio del Banco Central del Ecuador, cuando impliquen desviaciones al marco propio de las actividades financieras o por razones de política monetaria y crediticia.

2.3.3. Resolución No. 138-2015-F de LA JUNTA DE Política Y REGULACIÓN MONETARIA Y FINANCIERA

NORMA DE SERVICIOS FINANCIEROS DE LAS ENTIDADES DEL SECTOR FINANCIERO PÚBLICO Y PRIVADO.

ARTICULO I.- Los términos utilizados en la presente norma, deberán Entenderse de acuerdo con las siguientes definiciones:

a) Canales.- Son los medios a través de los cuales las entidades financieras atienden a sus clientes y/o usuarios que solicitan servicio financiero y/o aquellos mecanismos a través de los cuales se hace efectiva la contraprestación de los servicios aceptados y pagados por sus clientes y/o usuarios.

b) Catálogo de servicios. - Es el detalle de servicios financieros y no financieros que prestan las entidades financieras a los clientes y/o usuarios, que será administrado por la Superintendencia de Bancos.

c) Cargo. - Valor que cobra la entidad financiera por la contraprestación efectiva de un servicio.

d) Cargo máximo. - Valores máximos autorizados por la Junta de política y Regulación Monetaria y Financiera para ser cobrados por las entidades de los sectores financiero público y privado por la prestación de servicios financieros efectivamente provistos por la entidad.

e) Cliente. - Son las personas naturales o jurídicas que se encuentran vinculadas directamente a la entidad financiera a través de las operaciones ofrecidas por la misma.

f) Contraprestación. - Es el resultado efectivo del proceso de prestación de servicios, por la cual se cobra un cargo.

g) Instrumentos de pago. - Son los medios o mecanismos proporcionados por las entidades financieras a sus clientes y/o usuarios para transferir fondos o realizar pagos a cambio de bienes y servicios.

h) Servicio financiero. - Son las actividades ejecutadas por las entidades financieras para satisfacer las necesidades de los clientes y/o usuarios (personas naturales o jurídicas), sujetas a regulación y control financiero.

i) Servicio financiero básico. - Son los servicios financieros inherentes al giro del negocio y que por su naturaleza son gratuitos y serán determinados por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera.

j) Servicio financiero con cargo máximo. - Son aquellos servicios financieros de uso generalizado y estandarizado por los cuales la entidad financiera podrá cobrar un cargo que en ningún caso supere al máximo establecido.

k) Servicio financiero con cargo diferenciado. - Son aquellos servicios financieros que no constituyen servicio financiero básico ni servicios sujetos a cargo máximo, que satisfacen necesidades de los clientes y/o usuarios.

l) Servicio no financiero. - Corresponden únicamente a servicios prestados a un cliente y/o usuarios, acordados en forma previa, efectivamente recibidos y debidamente sustentados que no están sujetos a regulación y control financiero.

m) Usuario. - Son todas aquellas personas naturales o jurídicas que sin ser clientes de la entidad financiera utilizan los canales de la entidad para efectuar determinado tipo de operaciones o transacciones.

2.3.4. CODIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E

INVERSIONES

TITULO II

Del Desarrollo Productivo de la Economía Popular, Solidaria y Comunitaria

Art. 22.- Medidas específicas. - El Consejo Sectorial de la Producción establecerá políticas de fomento para la economía popular, solidaria y comunitaria, así como de acceso democrático a los factores de producción, sin perjuicio de las competencias de los Gobiernos Autónomos Descentralizados y de la institucionalidad específica que se cree para el desarrollo integral de este sector, de acuerdo con lo que regule la Ley de esta

materia. Adicionalmente, para fomentar y fortalecer la economía popular, solidaria y comunitaria, el Consejo Sectorial de la Producción ejecutará las siguientes acciones:

a) Elaborar programas y proyectos para el desarrollo y avance de la producción nacional, regional, provincial y local, en el marco del Estado Intercultural y Plurinacional, garantizando los derechos de las personas, colectividades y la naturaleza;

b) Apoyar y consolidar el modelo socio productivo comunitario para lo cual elaborará programas y proyectos con financiamiento público para: recuperación, apoyo y transferencia tecnológica, investigación, capacitación y mecanismos comercialización y de compras públicas, entre otros;

c) Promover la igualdad de oportunidades a través de la concesión de beneficios, incentivos y medios de producción;

d) Promover la seguridad alimentaria a través de mecanismos preferenciales de financiamiento del micro, pequeña, mediana y gran empresa de las comunidades, pueblos y nacionalidades indígenas, afro ecuatorianas y montubias;

e) Financiar proyectos productivos de las comunidades, pueblos y nacionalidades indígenas, afro ecuatorianas y montubias que impulsen la producción agrícola, pecuaria, artesanal, pesquera, minera, industrial, turística y otras del sector.

Los ministerios del ramo o secretarías nacionales que tengan como competencia el fomento de la economía popular, solidaria y comunitaria, presentarán al término del ejercicio económico anual, al ministerio que presida el Consejo Sectorial de la Producción, reportes sobre los recursos invertidos en programas de generación de capacidades, innovación, emprendimientos, tecnología, mejora de productividad, asociatividad, fomento y promoción de oferta exportable, comercialización, entre otros, con el objeto de potenciar este sector de la economía.

2.3.5. Reglamento de comprobantes de venta, retención y documentos complementarios.

Art. 9.- Facturas.- Se emitirán y entregarán facturas en los siguientes casos:

Cuando las operaciones se realicen para transferir bienes o prestar servicios a sociedades o personas naturales que tengan derecho al uso de crédito tributario; y,

En operaciones de exportación.

Art. 17.- Requisitos impresos para las facturas, notas de venta, liquidaciones de compras de bienes y prestación de servicios, notas de crédito y notas de débito.- Estos documentos Deberán contener los siguientes requisitos pre impreso:

Número de autorización de impresión del comprobante de venta, otorgado por el Servicio de Rentas Internas;

Número del registro único de contribuyentes del emisor;

Apellidos y nombres, denominación o razón social del emisor, en forma completa o abreviada conforme consteen el RUC.

Adicionalmente podrá incluirse el nombre comercial o de fantasía, si lo hubiere;

Denominación del documento, de acuerdo al artículo 1 del presente reglamento;

Numeración de trece dígitos, que se distribuirá de la siguiente manera:

a) Los tres primeros dígitos corresponden al código del establecimiento conforme consta en el registro único de contribuyentes

b) Separados por un guion (-) los siguientes tres dígitos corresponden al código asignado por el contribuyente a cada punto de emisión dentro de un mismo establecimiento; y,

c) Separado también por un guion (-) constará el número secuencial de siete dígitos. Podrán omitirse la impresión de los ceros a la izquierda del número secuencial, pero deberán completarse los siete dígitos antes de iniciar la nueva numeración;

Dirección de la matriz y del establecimiento emisor cuando corresponda;

Fecha de caducidad del documento, expresada en mes y año, según la autorización del Servicio de Rentas Internas:

8. Datos de la imprenta o del establecimiento gráfico que efectuó la impresión:

Número de autorización de la imprenta o establecimiento gráfico, otorgado por el Servicio de Rentas Internas;

Número de registro único de contribuyentes;

Nombres y apellidos, denominación o razón social, en forma completa o abreviada, según conste en el RUC. Adicionalmente podrá incluirse el nombre comercial o de fantasía;

9. Los destinatarios de los ejemplares. El original del documento se entregará al comprador, debiendo constar la indicación "ADQUIREN TE", "COMPRADOR", "USUARIO" o cualquier leyenda que haga referencia al comprador. La copia la conservará el emisor o vendedor, debiendo constar la identificación "EMISOR", "VENDEDOR" o cualquier leyenda que haga referencia al emisor. Se permitirá consignar en todos los ejemplares de los comprobantes de venta la leyenda: original-adquirente / copia-emisor, siempre y cuando el original se diferencie claramente de la copia.

Para el caso de los comprobantes de venta que permiten sustentar crédito tributario, a partir de la segunda copia que impriman por necesidad del emisor deberá consignarse, además, la leyenda "copia sin derecho a crédito tributario"; y,

10. Los contribuyentes designados por el SRI como especiales deberán imprimir en los comprobantes de venta las palabras: "Contribuyente Especial" y el número de la resolución con la que fueron calificados. En el caso de contribuyentes especiales que a la fecha de su designación tuviesen comprobantes de venta vigentes en inventario podrán imprimir la leyenda de "Contribuyente Especial" mediante sello o cualquier otra forma de impresión.

Si por cualquier motivo perdieran la designación de "Contribuyente Especial", deberán dar de baja todos aquellos documentos con la leyenda indicada

Capítulo III

3. MARCO METODOLÓGICO

Previo a la ejecución del diseño de investigación usado es preciso puntualizar acerca de varios de los instrumentos y metodologías utilizadas en la presente

Tipo de enfoque usado. El enfoque de la investigación es de tipo mixto ya que es de tipo cualitativo y cuantitativo. El enfoque cualitativo será recopilado mediante de la información primaria producto de las entrevistas a 15 de los representantes financieros de las distintas empresas del sector comercial de electrodoméstico, la parte cuantitativa se obtendrá de los resultados de las encuestas que se realizarán a la muestra obtenida de las empresas comerciales del sector comercial.

Tipo de alcance usado. Según Sampieri (1998, Pag. 60), los estudios descriptivos permiten detallar situaciones y eventos, es decir cómo es y cómo se manifiesta determinado fenómeno y busca especificar propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis.

Especifica propiedades, características y rasgos importantes del tema de estudio.

Tipo de diseño usado. El diseño de la presente investigación es de tipo no experimental ya que el investigador no busca alterar o experimentar los factores que constituyen la naturaleza primaria de los datos sino más bien recopilarlos de la fuente de forma íntegra para ser analizados en su contexto completo.

Horizonte de tiempo usado. El horizonte de tiempo usado es transversal ya que los datos fueron recopilados en un mismo año.

Instrumentos usados. Los instrumentos usados en la presente investigación son las entrevistas, las encuestas realizadas a los encargados financieros de las compañías comerciales de electrodomésticos, y la revisión de datos proporcionados por instituciones gubernamentales oficiales como el

Banco Central del Ecuador encargado de analizar y difundir la realidad crediticia del país por cada una de las industrias presentes en el mismo y de forma mensual.

Área geográfica. El área geográfica en donde se realizara la investigación es en la ciudad de Guayaquil – Ecuador.

3.1. Tipo de Investigación

El tipo de investigación para el presente trabajo investigativo se realizará de manera descriptiva mediante un estudio de campo que constituye un proceso sistemático, riguroso y racional de recolección, análisis y exposición de datos, basándose en una estrategia de recolección directa de información para el estudio. Para validar la investigación de campo, esta será dirigida a las empresas pertenecientes al sector comercial y domiciliado en la ciudad de Guayaquil.

3.2. Metodología

La presente metodología de la investigación que se implementará en este proyecto, es de diseño no experimental, de tipo descriptivo con un enfoque mixto, debido a que el proceso estará estructurado con el objetivo de recabar información relevante sobre la aplicación del factoring.

3.3. Técnicas e instrumentos e Investigación

3.3.1. Desarrollo de la investigación documental

Para el desarrollo de la investigación documental se ha procedido a revisar las cifras macroeconómicas de acuerdo a la metodología empleada por el Banco Central del Ecuador (BCE). El mismo que emite sus resultados mediante boletines oficiales en los cuales describe los antecedentes que motivan dicha investigación y los métodos estadísticos y técnicos empleados en determinadas metodologías.

Para el caso de la presente investigación se tomara en cuenta la información procesada por la Dirección Nacional de Síntesis Macroeconómica del BCE, el cual a su vez ha tomado las mejores prácticas de los Bancos

Centrales de Chile, Japón Europa, Colombia y Estados Unidos. Los boletines que contienen la información analizada son los “Estudios Trimestrales de Oferta y Demanda de Crédito (ETOD)” el mismo que tiene por objetivo brindar información acerca de mercado crediticio ecuatoriano.

Con la elaboración del ETOD se dispone de información sobre el comportamiento de oferentes y demandantes de crédito, lo cual permite evaluar los factores que provocan cambios en la evolución del volumen de créditos. Asimismo se puede identificar la dinámica de crédito y si esta responde a factores de oferta o demanda, permitiendo conocer el inicio de una posible etapa de ralentización del crédito en la economía o por el contrario, el relajamiento de las condiciones de acceso al crédito.

El ETOD contiene dos grandes grupos objetivo para ser encuestados:

- Ejecutivos senior de las entidades financieras ecuatorianas (EFI), en las que se incluyen: bancos, mutualistas, sociedades financieras y cooperativas, estas últimas pertenecientes al Sistema Financiero Popular y Solidario. Estas encuestas que sirven de base para el estudio de la Oferta de Crédito.
- Ejecutivos del área financiera de empresas grandes, medianas, pequeñas y microempresas de las ramas de actividad contenidas en la industria, comercio, construcción y servicios.

El BCE para la elaboración de sus indicadores relacionados a la oferta de crédito realiza una encuesta con un tamaño de muestra de 178 encuestas, utilizando un tipo de muestreo por estratos es decir segrega su muestra para ciertos estratos de la población en este caso toma en cuenta; 24 banco (casa matriz), 4 mutualistas, 1 sociedad financiera y 149 cooperativas. Para el caso de la información recopilada de las empresas en el proceso de elaboración de indicadores relacionados a la demanda de crédito, el BCE ha utilizado la siguiente muestra:

Tabla N° 1. Detalle de la muestra realizada por el Banco Central del Ecuador para la elaboración del Estudio de la Demanda de Crédito en el país

Sector Económico	Grandes	Pymes	Micros	Total
Industria	350	315	134	799
Comercio	250	225	96	571
Construcción	150	135	58	343
Servicios	250	225	96	571
Total Encuestas	1000	900	384	2284

3.3.1.1. Indicadores de cambio en la oferta de crédito

En la gráfica a continuación se puede visualizar de forma condensada cada uno de los aspectos considerados para evaluar los cambios y el comportamiento de las condiciones de la oferta de crédito en el Ecuador evaluado desde el punto de vista de los Bancos, Mutualistas y Sociedades Financieras. En la misma se han considerados los tipos de financiamiento: productivo, de consumo, vivienda y microcréditos.

Se puede analizar como dichas condiciones se mostraron más restrictivas desde el segundo trimestre del 2015 hasta el primer trimestre de 2016. A partir de dicha fecha hasta la actualidad las condiciones se han mostrado menos restrictivas.

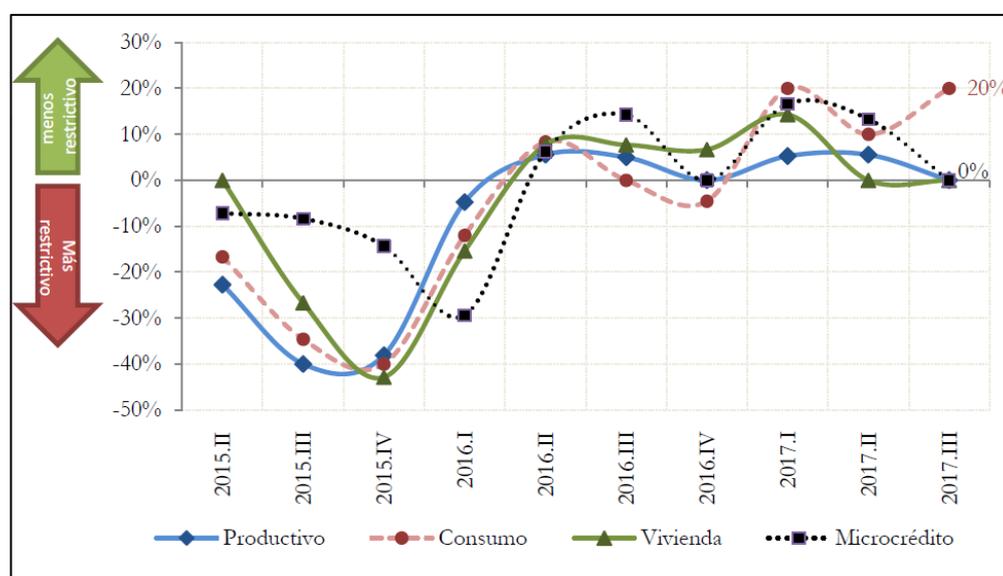


Figura N° 6 Condiciones Generales del cambio en la oferta de crédito a 2017 III – Bancos, Mutualistas y Sociedades Financieras.

Fuente: Reporte trimestral de Oferta de Demanda de Crédito (BCE)

Asimismo para las emisoras de crédito en este caso Cooperativas de ahorro y crédito, las fluctuaciones en el acceso al créditos sufrieron los mismo efectos en los mismo periodos a diferencia de los destinados a vivienda los cuales a pesar de presentar caída en su crecimiento, este no llegó a los niveles vistos en la gráfica anterior.

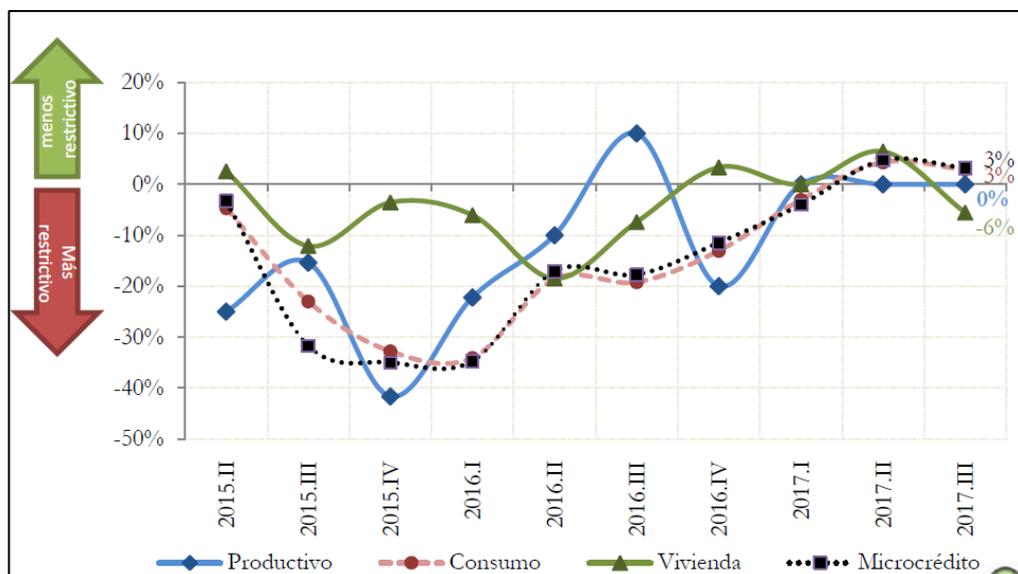


Figura N° 7 Condiciones Generales del cambio en la oferta de crédito a 2017 III – Cooperativas.

Fuente: Reporte trimestral de Oferta de Demanda de Crédito (BCE)

Uno de los principales factores que componen las condiciones de acceso al crédito es la tasa de interés. Para efectos de consolidación de la información el BCE calcula únicamente considerando las tasas del 0% 6% 8% y 10%. Para este caso el comportamiento de la tasa de interés está reflejada en Bancos, Mutualistas y Sociedades Financieras. En la cual las únicas tasas que reflejan caídos significativos en el mismo periodo son las tasas del 6% y 10%

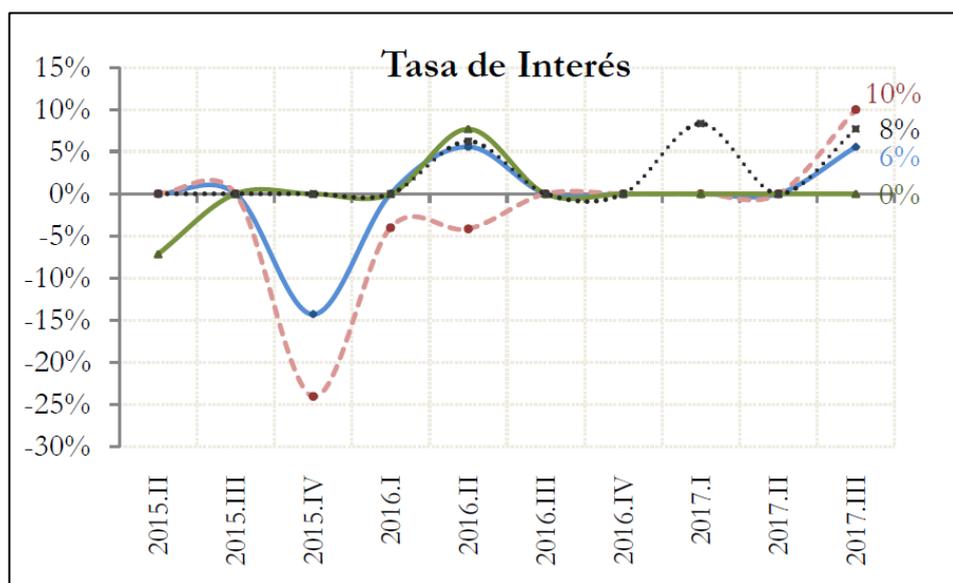


Figura N° 8 Condiciones de "Tasa de Interés" a 2017 III – Bancos, Mutualistas y Sociedades Financieras.

Fuente: Reporte trimestral de Oferta de Demanda de Crédito (BCE)

En cuanto a las condiciones de garantía de los créditos ofrecidos por los bancos, mutualistas y sociedades financieras. Encontramos como en las mismas reflejaban notoriamente una flexibilidad entre el segundo semestre de 2015 y 2016. Después del segundo semestre las condiciones nuevamente han tomado el nivel de exigencia promedio.

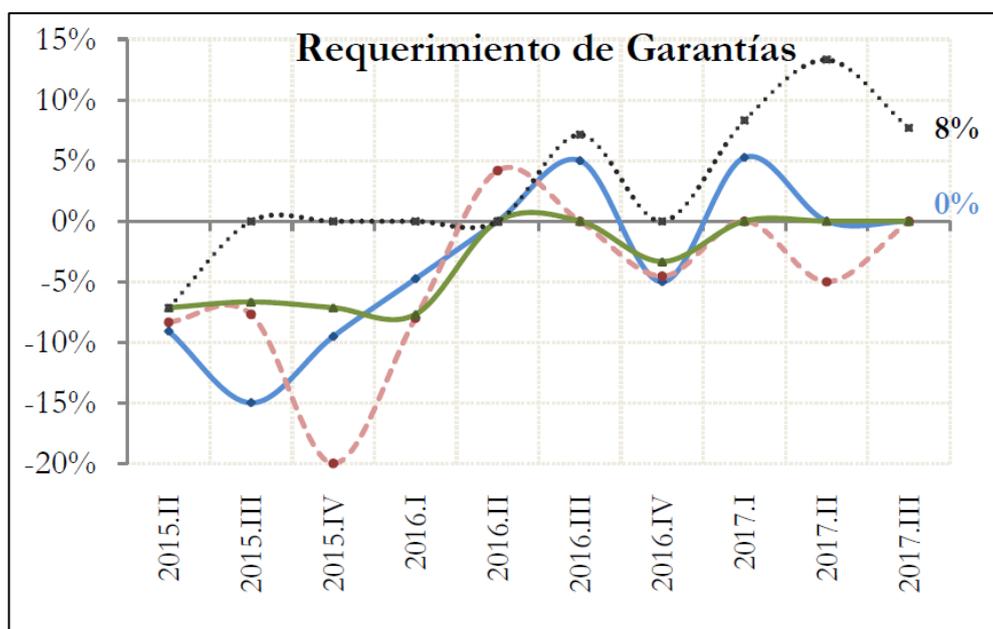


Figura N° 9 Condiciones de "Requerimientos de Garantías" a 2017 III – Bancos, Mutualistas y Sociedades Financieras.

Fuente: Reporte trimestral de Oferta de Demanda de Crédito (BCE)

En la misma medida que los anteriores indicadores los montos de créditos concedidos cayeron entre el segundo semestre del 2015 y el segundo semestre del 2016, a partir de esta fecha vuelven a recuperarse por encima de la media.

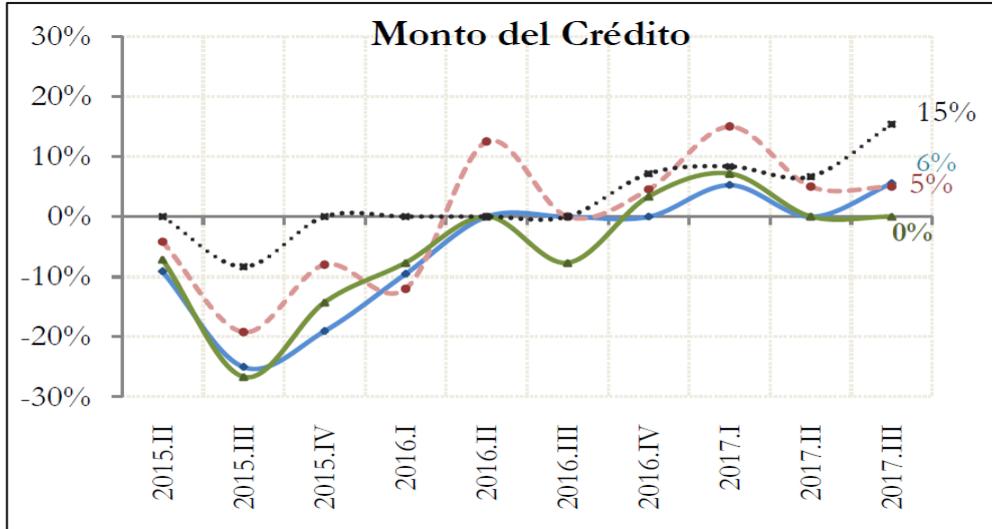


Figura N° 10. Condiciones de "Monto de Crédito" a 2017 III – Bancos, Mutualistas y Sociedades Financieras.

Fuente: Reporte trimestral de Oferta de Demanda de Crédito (BCE)

Los plazos para créditos a pesar de experimentar un caída más significativa incluso por debajo del 15%, a partir de la finalización del primer semestre del 2016 los plazos se recuperaron.

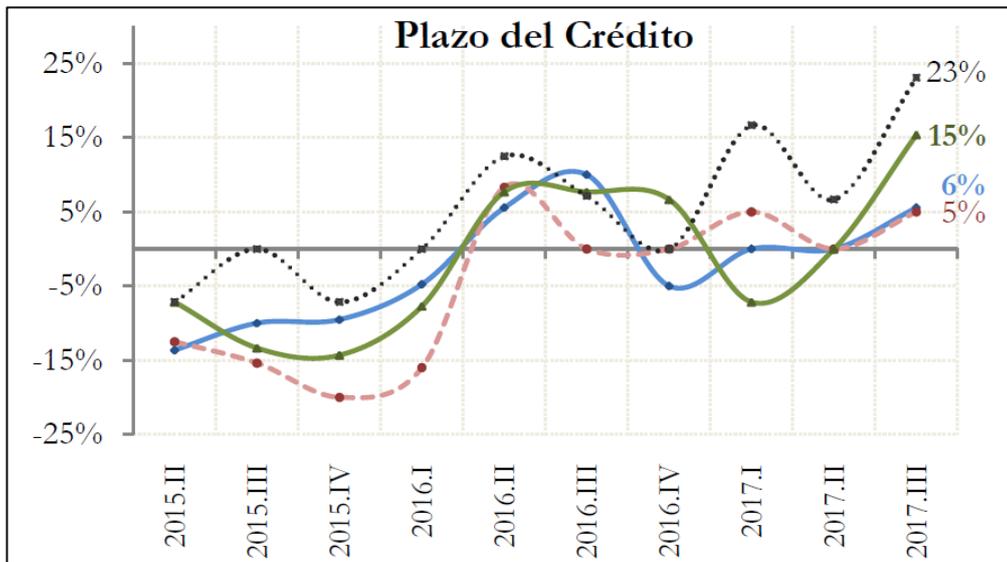


Figura N° 11 Condiciones de "Plazo de Crédito" a 2017 III – Bancos, Mutualistas y Sociedades Financieras.

Fuente: Reporte trimestral de Oferta de Demanda de Crédito (BCE)

A pesar que las tasas de interés sufrieron iguales efectos que los anteriores indicadores no fueron sino la más baja de todas las 4 tasas de interés reflejadas, cayendo incluso por debajo del 15%

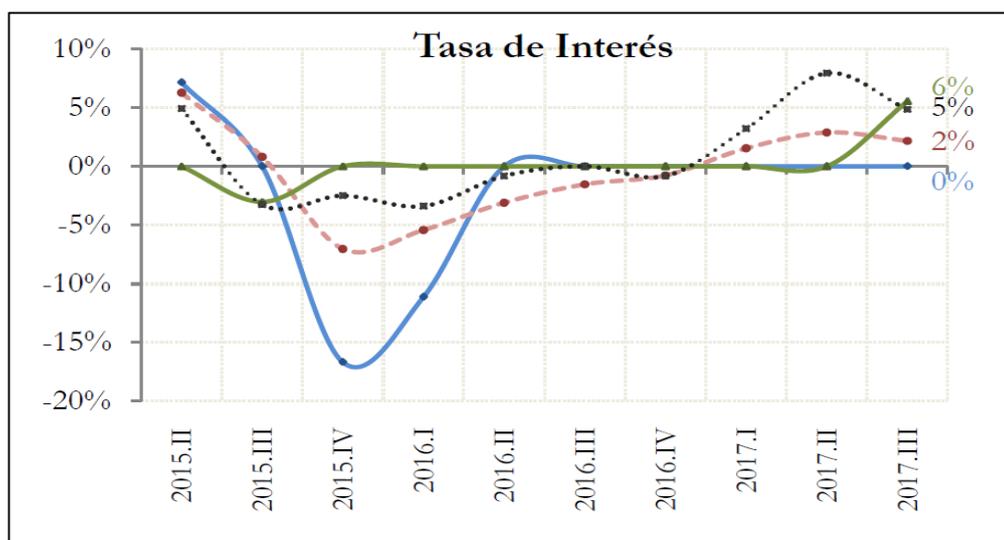


Figura N° 12. Condiciones de "Tasas de Interés" a 2017 III – Cooperativas de Ahorro y Crédito.

Fuente: Reporte trimestral de Oferta de Demanda de Crédito (BCE)

En cuanto al requerimiento de las garantías por parte de Cooperativas de Ahorro y Crédito, estas no han podido recuperarse por completo hasta el tercer semestre de 2017.

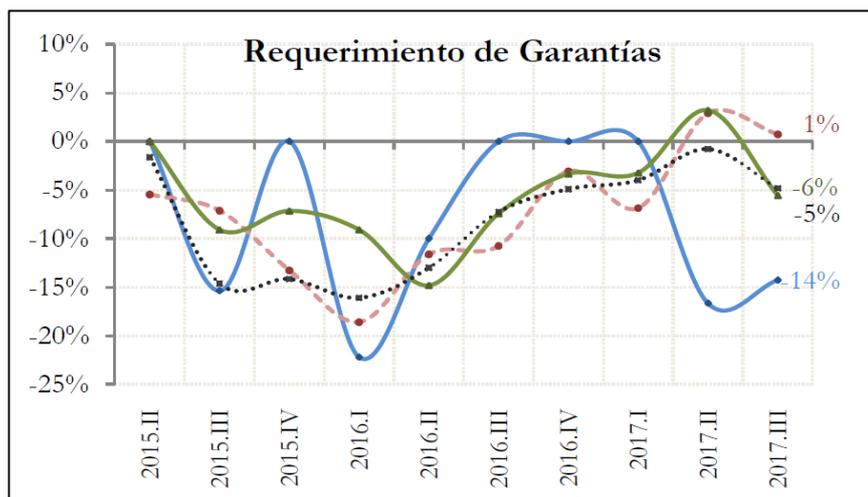


Figura N° 13. Condiciones de "Requerimientos de Garantías" a 2017 III – Cooperativas de Ahorro y Crédito.

Fuente: Reporte trimestral de Oferta de Demanda de Crédito (BCE)

Los montos de créditos concedidos por parte de las Cooperativas de Ahorro y Crédito cayeron significativamente tanto en el tercer trimestre de 2015 como el cuarto trimestre de 2016.

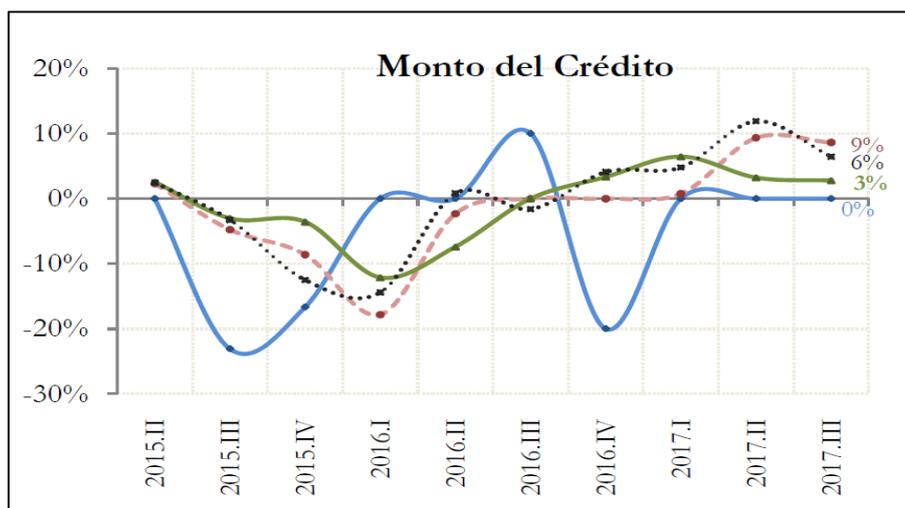


Figura N° 14. Condiciones de "Monto de Crédito" a 2017 III – Cooperativas de Ahorro y Crédito.

Fuente: Reporte trimestral de Oferta de Demanda de Crédito (BCE)

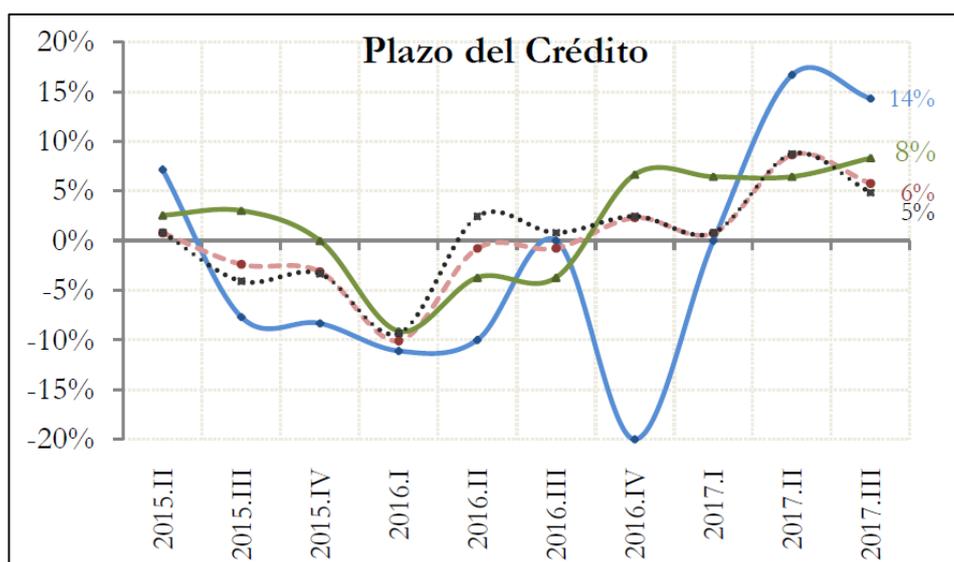


Figura N° 15. Condiciones de "Plazo de Crédito" a 2017 III – Cooperativas de Ahorro y Crédito.

Fuente: Reporte trimestral de Oferta de Demanda de Crédito (BCE)

3.3.1.2. Indicadores de cambio en la demanda de crédito

Por otra parte el análisis debe ser complementado considerando los indicadores de cambio en la demanda del crédito ya que en la sección anterior se analizó el comportamiento de la oferta. Para ello hay que considerar el

critorio y las diferentes realidades de las compañías en el país y representando a los diferentes sectores económicos.

Los productos analizados en las siguientes graficas son los correspondientes a Productivo, consumo, vivienda y microcrédito. Las siguientes dos graficas muestran los cambios en el comportamiento de la demanda de estos dos productos recopiladas desde los Bancos, Mutualistas y Sociedades Financieras por una parte y las Cooperativas por otra parte.

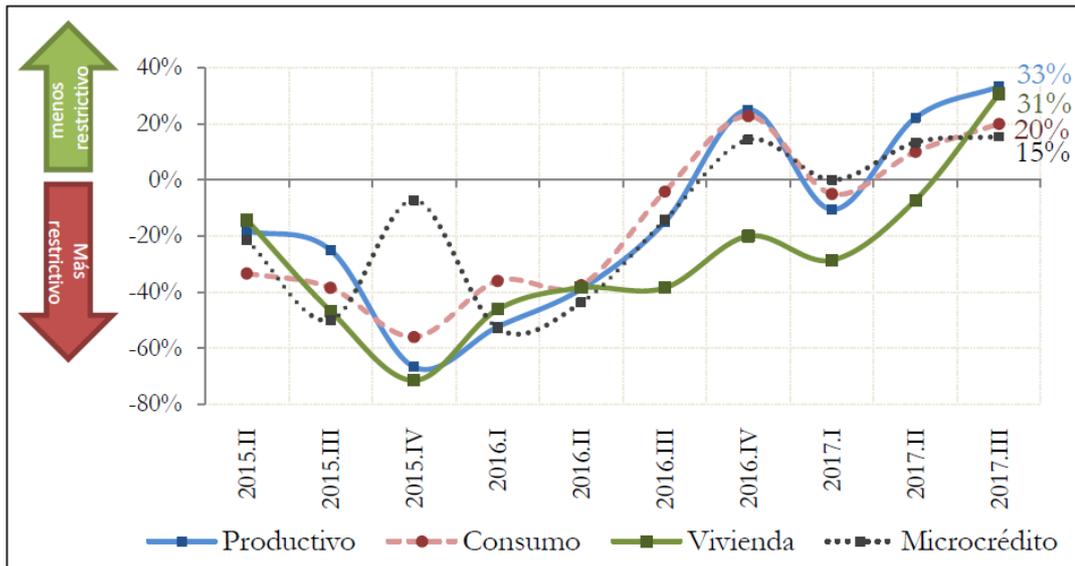


Figura N° 16. Condiciones Generales del cambio en la demanda de crédito a 2017 III – Bancos, Mutualistas y Sociedades Financieras.

Fuente: Reporte trimestral de Oferta de Demanda de Crédito (BCE)

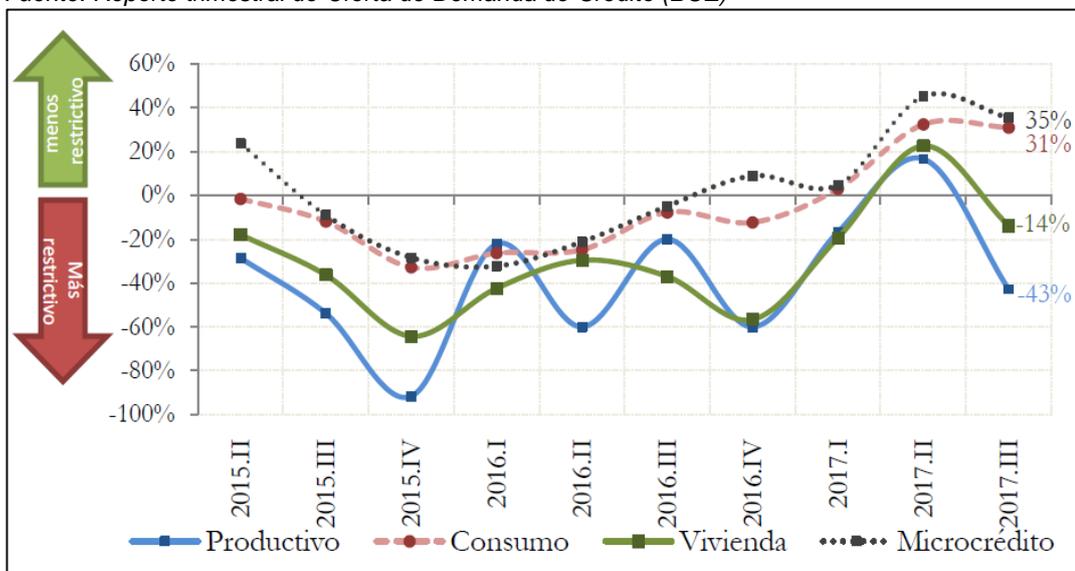


Figura N° 17. Condiciones Generales del cambio en la demanda de crédito a 2017 III – Cooperativas.

Fuente: Reporte trimestral de Oferta de Demanda de Crédito (BCE)

El siguiente cuadro muestra los sectores representados en cada una de las siguientes graficas las mismas que reflejan la variación en la solicitud de nuevos créditos por el total de las empresas y luego segregadas por la cuantía a la que pertenecen siendo estas grandes empresas, empresas Pymes y empresas Micro.

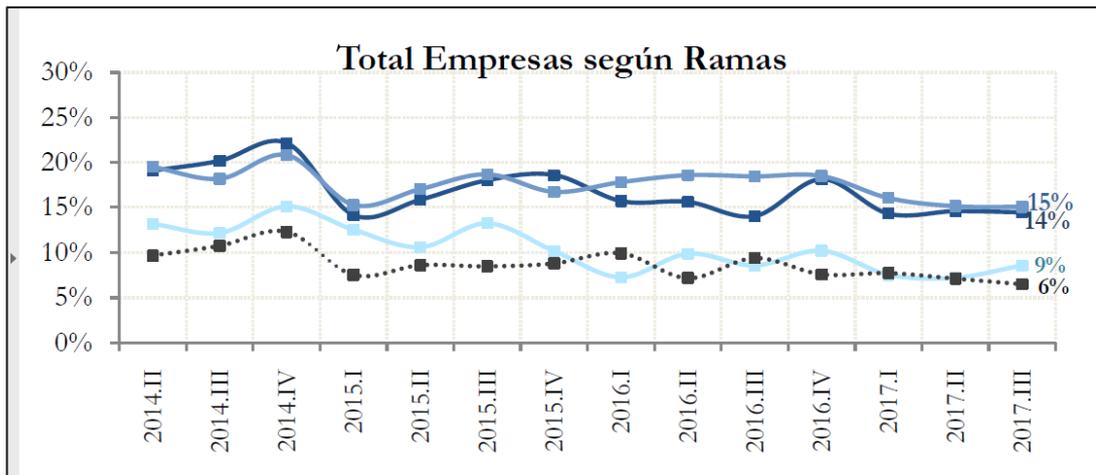


Figura N° 18. Solicitud de nuevos créditos por rama a 2017 III – Total de Empresas

Fuente: Reporte trimestral de Oferta de Demanda de Crédito (BCE)

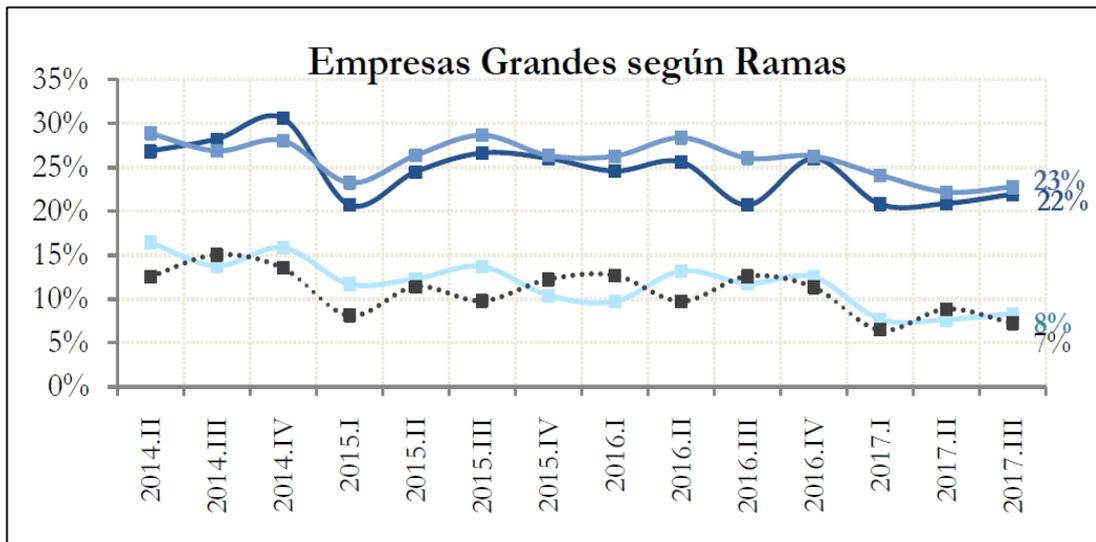


Figura N° 19. Solicitud de nuevos créditos por rama a 2017 III – Grandes Empresas

Fuente: Reporte trimestral de Oferta de Demanda de Crédito (BCE)

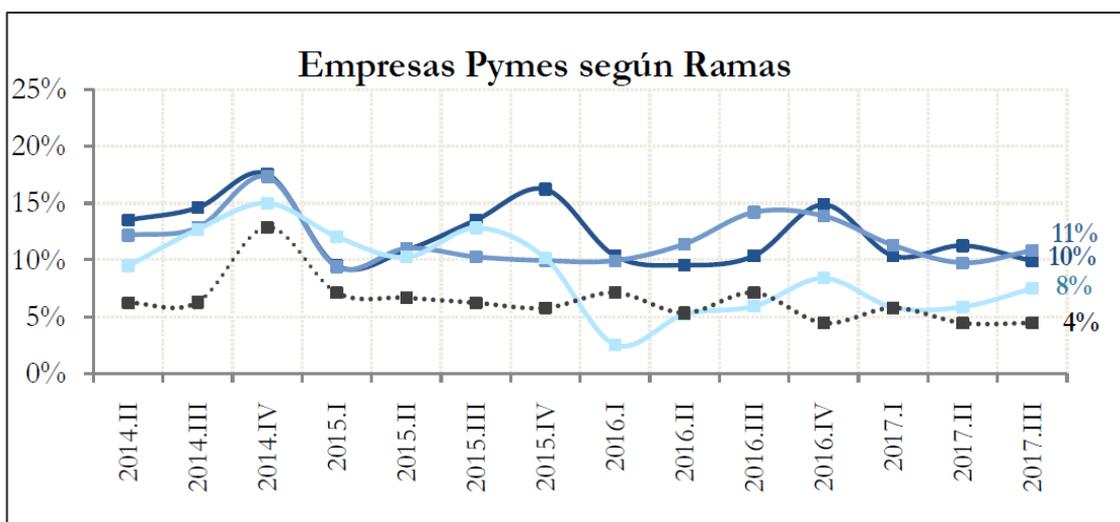


Figura N° 20. Solicitud de nuevos créditos por rama a 2017 III – Empresas Pymes

Fuente: Reporte trimestral de Oferta de Demanda de Crédito (BCE)

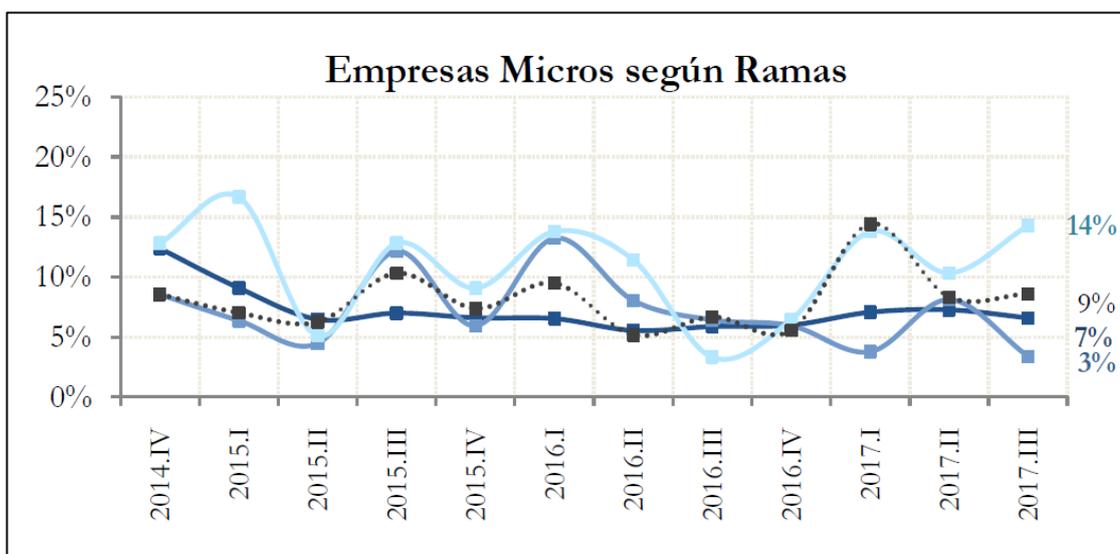


Figura N° 21. Solicitud de nuevos créditos por rama a 2017 III – Empresas Micro

Fuente: Reporte trimestral de Oferta de Demanda de Crédito (BCE)

A continuación se reflejan las causas por la cuales las empresas no solicitaros créditos o financiamientos, el cuadro a continuación detalla con colores diferentes los (8) principales motivos. Y la información se refleja para cada uno de los sectores de la industria especificados en cada gráfico, para los sectores de comercio, construcción, industria y servicios.

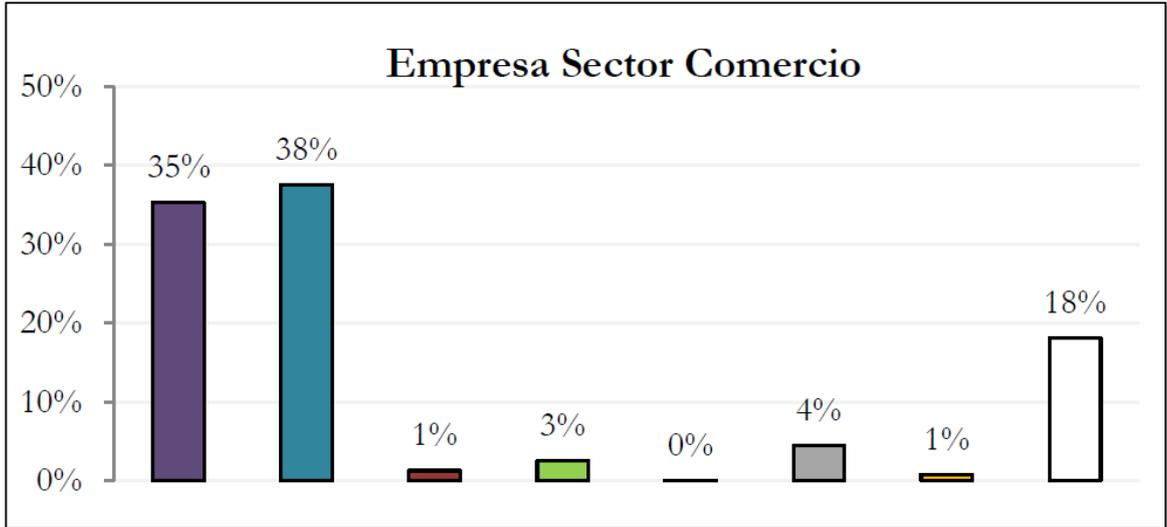


Figura N° 22. Motivos para no solicitar nuevos créditos 2017 III – Empresas sector Comercio

Fuente: Reporte trimestral de Oferta de Demanda de Crédito (BCE)

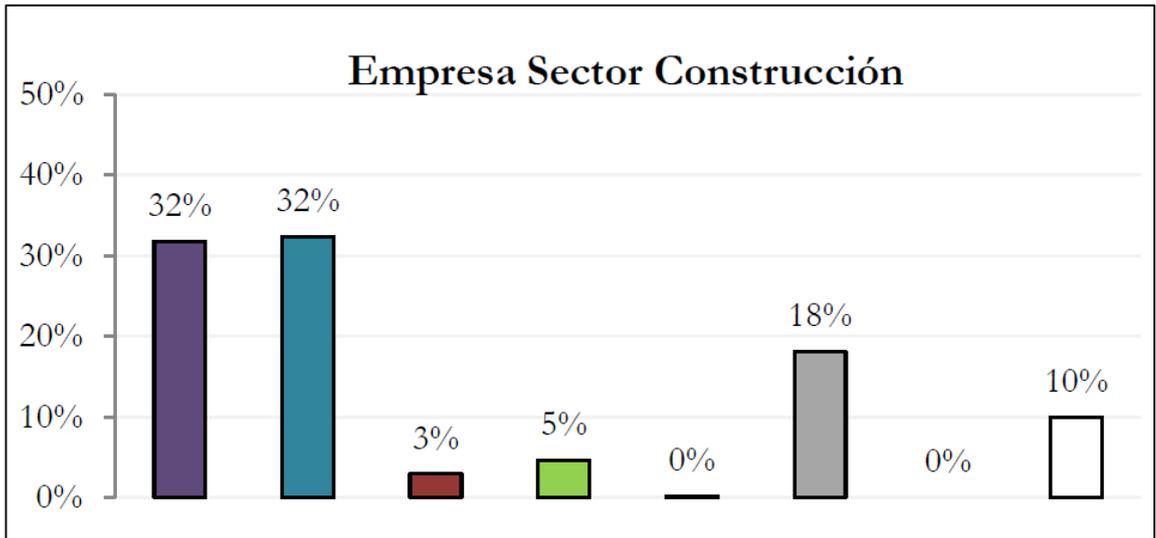


Figura N° 23. Motivos para no solicitar nuevos créditos 2017 III – Empresas sector Construcción

Fuente: Reporte trimestral de Oferta de Demanda de Crédito (BCE)

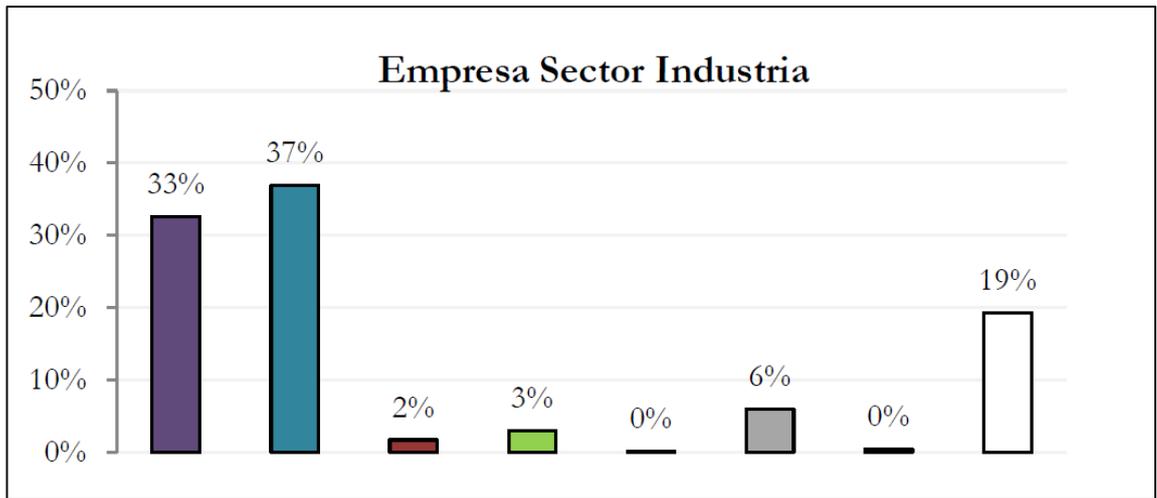


Figura N° 24. Motivos para no solicitar nuevos créditos 2017 III – Empresas sector Industria

Fuente: Reporte trimestral de Oferta de Demanda de Crédito (BCE)

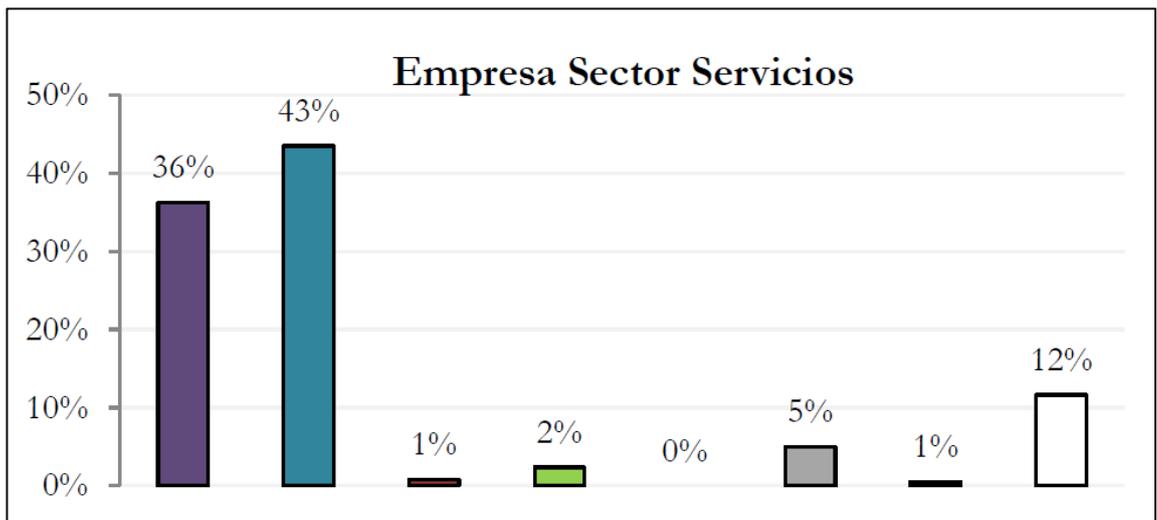


Figura N° 25. Motivos para no solicitar nuevos créditos 2017 III – Empresas sector Servicio

Fuente: Reporte trimestral de Oferta de Demanda de Crédito (BCE)

En cuanto a los destinos de las diferentes modalidades de crédito reflejadas, los mismos han sido usados en capital de trabajo, inversión o adquisición de activos fijos, reestructuración o pago de deuda, y operaciones de comercio exterior. A continuación se puede observar el comportamiento de cada uno de los casos mencionados.

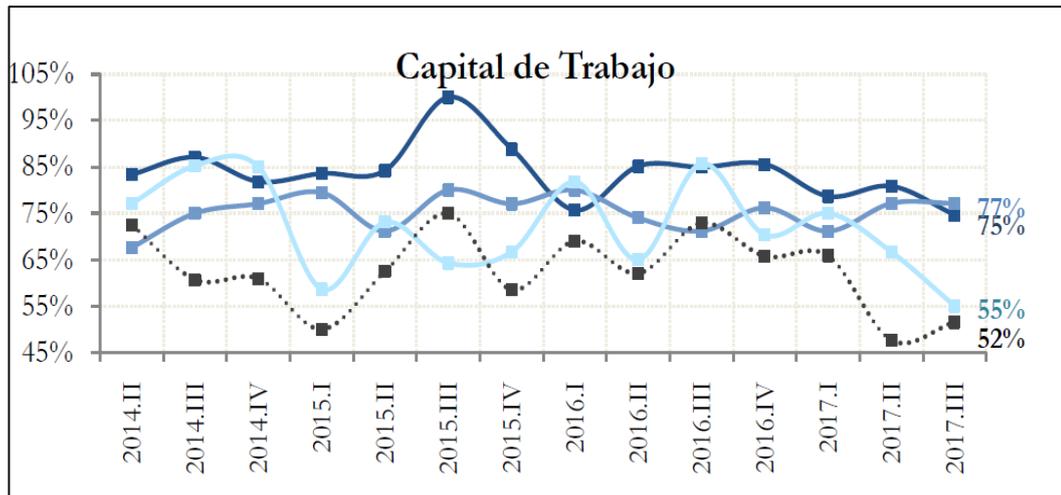


Figura N° 26. Destino de los crédito concedidos para "Capital de Trabajo" por sector al 2017 III

Fuente: Reporte trimestral de Oferta de Demanda de Crédito (BCE)

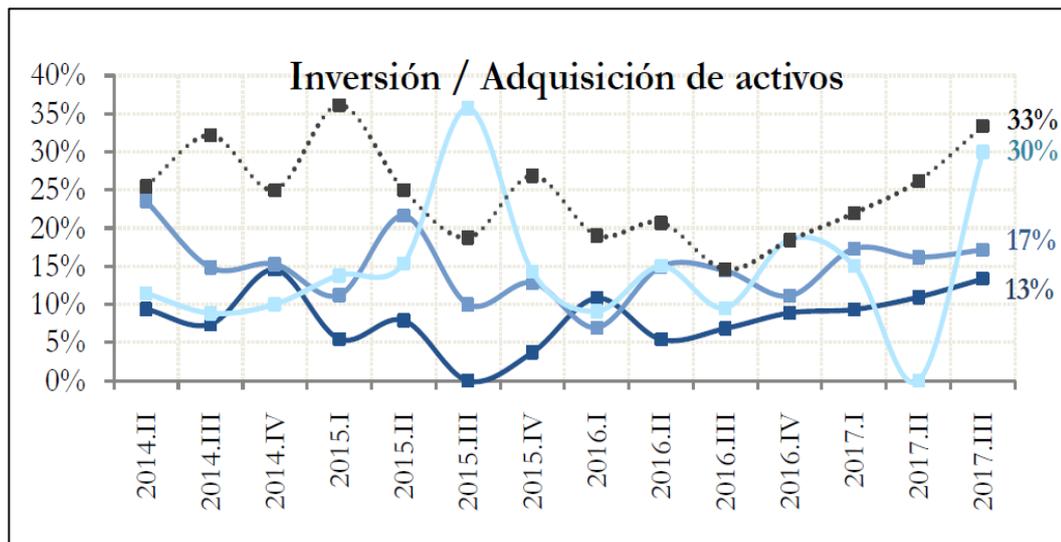


Figura N° 27. Destino de los crédito concedidos para "Inversión – adquisición de activos" por sector al 2017 III

Fuente: Reporte trimestral de Oferta de Demanda de Crédito (BCE)

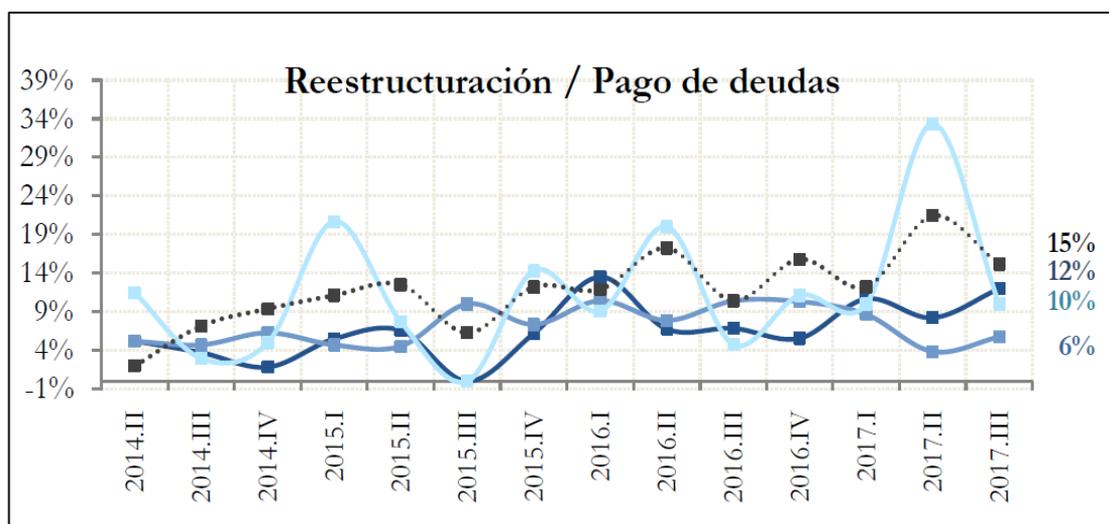


Figura N° 28. Destino de los crédito concedidos para "Reestructuración – pago de deuda" por sector al 2017 III

Fuente: Reporte trimestral de Oferta de Demanda de Crédito (BCE)

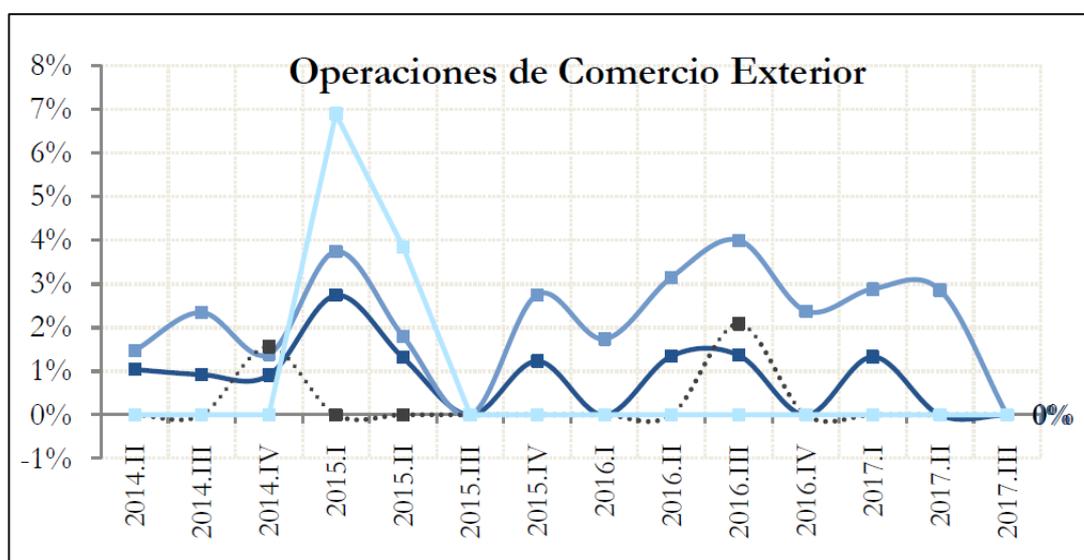


Figura N° 29. Destino de los crédito concedidos para "Operaciones de Comercio Exterior" por sector al 2017 III

Fuente: Reporte trimestral de Oferta de Demanda de Crédito (BCE)

3.3.1.3. Nivel de las operaciones de Factoring y títulos valores

En el país se calcula que las transacciones de estas facturas llegan a los \$ 1.500 millones al año. Aunque se trate de una cantidad aún de una cantidad no representativa para el nivel de transacciones en el mercado financiero, sostiene Richard Hall, presidente de la Asociación de Empresas de Factoring (Aso factor), el uso de esta herramienta casi se ha triplicado. Hall menciona que la Asociación, creada en el 2012, reúne a 6 compañías del país

que dan soporte financiero a miles de pequeñas y medianas empresas. Un segmento que, generalmente, no es atendido por los grandes bancos, y que el año pasado movió \$ 250 millones, \$ 130 millones más de lo que Asofactor hacía hace 4 años. (Diario Expreso, 2017)

En el mercado local, explica el titular de la Asociación, cada factura se llega a vender con un descuento que va entre el 0,1% al 5% promedio y, aunque en costo, al factoring aún le hace falta ser más eficiente que el servicio bancario, es atractivo por sus tiempos. “Mientras una entidad financiera normal demora hasta dos meses en dar un crédito, nosotros podemos volver líquida una factura en 48 horas”. (Diario Expreso, 2017)

A pesar de las anteriores declaraciones del Presidente de Asofactor, en la actualidad no se cuenta con estadísticas destinadas exclusivamente a medir el nivel de divisas que mueven las transacciones del factoring en Ecuador considerando todas las instituciones que hacen uso de dicha herramienta. Sin embargo en la información procesada por el Banco Central del Ecuador (BCE) en sus reportes detallados se cuenta con el rubro denominado “Títulos valores (repos)” en la sección de “Crédito Panorama Financiero” en cual según la metodología de medición de la entidad, refleja lo siguiente:

c.4.1.3 Otros títulos valores (repos). Son operaciones mediante las cuales el BCE otorgaba liquidez a plazos inferiores a 30 días, a través de la compra con pacto de reventa de títulos de propia emisión o del Gobierno. Este mecanismo de financiamiento operaba bajo estos lineamientos en el esquema anterior a la dolarización. En dolarización las operaciones de reporto están condicionadas exclusivamente a las operaciones de colocación de TBC's en el sistema financiero. (Banco Central del Ecuador, 2013)

En la misma podemos observar como los niveles para este tipo de productos financieros incluidos el factoring alcanzan durante el año 2017 aproximadamente 88.759 millones de dólares, a continuación se muestra la tabla y el grafico correspondiente.

Tabla N° 2. Crédito Panorama Financiero en el Ecuador 2016 - 2017

Fuente: Estadísticas Monetarias – Boletín 569 – Subgerencia de Programación y Regulación (BCE)

Detalle de los Rubros Financieros		Crédito Panorama Financiero	Cartera	Por vencer	Vencida (2)	Títulos valores (repos)	Otros activos
2016	Ene	27.898	26.737	25.132	1.605	690	471
	Feb	27.746	26.584	24.889	1.695	692	470
	Mar	27.709	26.556	24.890	1.666	681	472
	Abr	27.763	26.594	24.856	1.737	708	461
	May	27.647	26.393	24.686	1.707	783	471
	Jun	27.777	26.576	25.069	1.507	730	471
	Jul	28.222	26.865	25.324	1.541	882	476
	Ago.	28.756	27.408	25.771	1.637	833	516
	Sep.	28.782	27.461	25.925	1.536	805	516
	Oct	29.349	27.775	26.138	1.637	1.061	513
	Nov	29.620	27.998	26.343	1.655	1.114	507
	Dic	29.910	28.483	27.167	1.316	927	501
2017	Ene	30.064	28.420	26.955	1.465	1.135	509
	Feb	30.300	28.668	27.154	1.514	1.135	498
	Mar	30.486	29.059	27.592	1.467	953	475
	Abr	31.211	29.692	28.200	1.492	1.043	475
	May	31.612	30.116	28.600	1.516	1.022	474
	Jun	31.719	30.389	28.967	1.422	867	463
	Jul	32.230	30.767	29.255	1.512	1.008	455
	Ago.	32.632	31.167	29.770	1.397	1.015	449
	Sep.	33.068	31.727	30.317	1.410	901	440
	Oct	33.541	32.236	30.769	1.467	864	441
	Nov	34.231	32.868	31.466	1.403	923	440
	Dic	34.539	33.146	31.467	1.680	979	414
Total		2.927.999	2.780.000	2.648.799	131.200	88.759	59.240



Figura N° 30. Evolución 2016 – 2017 de los créditos concedidos por factoring y otros títulos valores

Fuente: Estadísticas Monetarias – Boletín 569 – Subgerencia de Programación y Regulación (BCE)

3.3.2. Encuestas

Mediante la recopilación de datos provenientes de una encuesta dirigida a los funcionarios económicos, financieros o administrativos de una muestra probabilística de la población identificada para la unidad de análisis de la presente investigación. La misma servirá para realizar un diagnóstico acerca de la percepción de las empresas en cuanto a las dimensiones de las variables. (Alelú Hernández, Cantín García, López Abejón, & Rodríguez Zazo, 2014)

3.3.3. Entrevistas.

La entrevista es una herramienta que permitirá, mediante la recopilación de información directa de fuente primaria; un análisis intensivo de las opiniones y realidades comentadas por los representantes, administradores, contadores o funcionarios financieros de las compañías entrevistadas. (Valles, 2015)

3.3.3.1. Población y Muestra

La población de la presente estructura de investigación se encuentra dada por el total de empresas registradas en el Ecuador. Según el último censo de las mismas y publicadas en el Directorio Nacional de Establecimientos y Empresas en el Ecuador del año 2015, en el país se encuentran registradas aproximadamente 844.999 empresas y/o establecimientos correspondiendo un 37.77% al sector económico de comercio el cual es el conglomerado de interés del presente estudio, para ilustrar los demás estratos se presenta la siguiente ilustración.

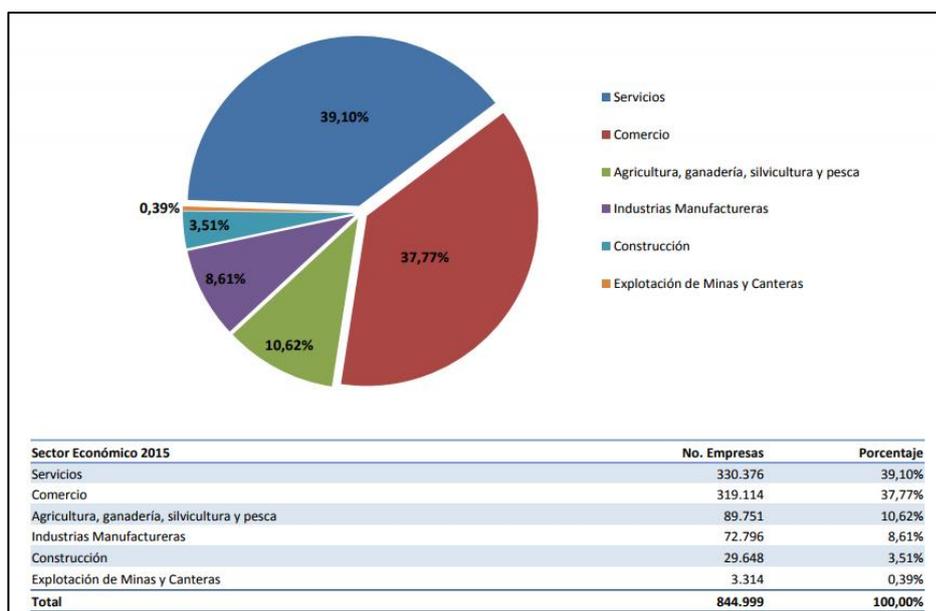


Figura N° 31 Cuadro de Empresas según la SuperIntendencia de Compañías

Sin embargo el universo de datos anterior aun no coincide con la unidad de análisis de interés ya que el estudio está orientado únicamente a las empresas domiciliadas en la ciudad de Guayaquil por lo cual se presenta a continuación el extracto de la base de datos para poder identificar la unidad de análisis más idónea.

Atributos de la Población	Nro. Empresas
GUAYAS	164.119
COMERCIO	37,8%
Unidad de Análisis	61.980

Para el cálculo del tamaño de muestra se ha considerado los siguientes parámetros:

$$N = 61.980$$

$$P = 0.5$$

$$Q = 0.5$$

Nivel de confianza = 95% (1.96 de acuerdo a la tabla de distribución de probabilidad normal estándar)

$$\text{Margen de error} = 5\%$$

Al aplicar la siguiente formula

$$n = \frac{N \cdot Z_{\alpha}^2 \cdot p \cdot (1-p)}{e^2 \cdot (N-1) + Z_{\alpha}^2 \cdot p \cdot (1-p)}$$

Se obtiene un tamaño de muestra de $n = 382$ que corresponde a la compañías que deberán ser encuestados. (Entendiéndose que la encuesta se aplica a un funcionario por compañía)

Capítulo IV

4. Interpretación de los resultados

4.1. Análisis de contraste de Hipótesis – Chi cuadrado de Pearson

Luego de la recopilación de datos y análisis descriptivo del mismo se procederá a aplicar una técnica para el análisis de contraste de hipótesis de investigación en la cual se evaluará la hipótesis planteada al inicio del presente documento en los argumentos investigativos anteriores al capítulo I. Es importante destacar la prueba chi-cuadrado parte de una hipótesis nula en la cual las variables dependiente e independiente no están relacionadas frente a una hipótesis alternativa que solo será aceptada rechazando la principal si el nivel de significación es menor que 0,05. (Kazmier, 1993)

Por otra parte para reducir todas las preguntas a un contraste simple entre dos variables se aplica una media ponderada ya que cada una de las preguntas está asociada a un indicador y este a su vez a una dimensión, formando en conjunto la variable ya sea dependiente o independiente.

4.2. Contraste de hipótesis mediante técnica de Chi-cuadrado

Para el contraste de hipótesis se debe hacer un planteamiento de hipótesis la cual está relacionada con nuestro planteamiento inicial:

Hipótesis Nula: El uso del factoring financiero como opción de liquidez a corto plazo, no incide en la gestión financiera de empresas comerciales

Hipótesis Alternativa: El uso del factoring financiero como opción de liquidez a corto plazo, incide positivamente en la gestión financiera de empresas comerciales

Nivel de significación asintótica: 5%

Previo a mostrar los resultados del contraste de hipótesis que se obtuvo mediante el análisis de tablas de contingencia del programa SPSS, se debe puntualizar la ponderación de los resultados de las preguntas, los cuales se

muestran a continuación tanto para la variable independiente como para la variable dependiente:

Tabla Nº 3. Ponderación de variables

VI. Uso del factoring como medio de financiamiento	
1 ¿Las relaciones con el sistema financiero favorece a la gestión financiera de la empresa?	50%
2 ¿La información proporcionada por las entidades financieras sobre el factoring es completa y fomentan el uso del mismo?	25%
3 ¿Las tasas de descuento negociadas en el factoring son más atractivas que las del sistema bancario?	25%
Total Media Ponderada	100%
VD. Gestión financiera de las compañías	
4 ¿Contar con un flujo de efectivo recurrente con una tasa de descuento menor a la del crédito bancario permite a la compañía cumplir con su planificación financiera y mejorar su gestión?	15%
5 ¿Acceder a un financiamiento por factoring es más rápido que un crédito bancario tradicional?	15%
6 ¿Ha encontrado en el factoring el apoyo y las facilidades necesarias para que usted obtenga liquidez inmediata?	15%
9 ¿Utilizar el factoring como opción de liquidez reduce el endeudamiento financiero de la compañía?	15%
7 ¿los intereses y comisiones que cobran las entidades bancarias son elevados para pequeñas y medianas empresas?	10%
8 ¿La inyección de fondos por factoring se utiliza para cubrir el impacto que genera una política de recuperación de cartera ineficiente?	20%
10 ¿Acceder a un financiamiento tradicional a través de crédito bancario resulta complicado para pequeñas y medianas empresas?	10%
Total Media Ponderada	100%

A continuación se muestran los resultados mostrados por el programa SPSS resumidos en 3 tablas de datos, la primera constituye un resumen de los datos ingresados, la segunda es la tabla de contingencia mediante tabulación cruzada y la tercera es el resultado con el número chi-cuadrado y el grado de significación asintótica:

Tabla Nº 4. Resumen de procesamiento de casos

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
VI_USO_FACTORING * VD_GESTION_FINANCIERA	382	100,0%	0	0,0%	382	100,0%

Tabla Nº 5. VI_USO_FACTORING*VD_GESTION_FINANCIERA tabulación cruzada

			VD_GESTION_FINANCIERA		Total
			De acuerdo	Completamente de acuerdo	
VI_USO_FACTORING	Indiferente	Recuento	0	41	41
		Recuento esperado	8,8	32,2	41,0
		% dentro de VD_GESTION_FINANCIERA	0,0%	13,7%	10,7%
De acuerdo		Recuento	82	132	214
		Recuento esperado	45,9	168,1	214,0
		% dentro de VD_GESTION_FINANCIERA	100,0%	44,0%	56,0%
Completamente de acuerdo		Recuento	0	127	127
		Recuento esperado	27,3	99,7	127,0
		% dentro de VD_GESTION_FINANCIERA	0,0%	42,3%	33,2%
Total		Recuento	82	300	382
		Recuento esperado	82,0	300,0	382,0
		% dentro de VD_GESTION_FINANCIERA	100,0%	100,0%	100,0%

Tabla Nº 5. Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	Gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	81,969 ^a	2	,000
Razón de verosimilitud	112,454	2	,000
Asociación lineal por lineal	13,565	1	,000
N de casos válidos	382		

a. 0 casillas (0,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 8,80.

Como se puede observar el grado de significación asintótica es un valor muy inferior a 0,05 el cual corresponde a la regla de decisión. Por lo tanto se rechaza la hipótesis nula en la cual se plantea que las variables modeladas no se relacionan aceptando la hipótesis alternativa en la cual se plantea que las variables modeladas se relacionan positivamente. En conclusión se puede asegurar que “el uso del factoring como herramienta de financiamiento está asociado con la gestión financiera de las compañías”

4.2.1. Interpretación de las entrevistas e investigación documental

De acuerdo a los instrumentos usados en el diseño metodológico de la presente investigación es posible analizar que la mayoría no ha tenido una experiencia con el uso de esta herramienta, sí conocen qué es el factoring financiero y las condiciones a las cuales debería ser negociado teóricamente, Se pudo evidenciar que tienen conocimiento de que compañías ofrecen el factoring y conocen el referencial de las tasas que se manejan en dichos contratos.

Aceptaron que tenían problemas de liquidez en ciertos meses pero en general dijeron que es muy normal para todo tipo de compañías

Además identificaron en sus empresas las características que podrían resultar atractivas para una negociación de factoring entre ellas una cartera de clientes con buen historial crediticio.

Por otra parte es posible visualizar el comportamiento del mercado financiero ecuatoriano con respecto al acceso al factoring financiero y el incremento que ha venido reflejando en el mismo desde hace unos años. Las cifras del Banco Central del Ecuador son globales con respecto al acceso al crédito en los periodos medidos 2016 y 2017 y considera en dicho rubro no solo el comportamiento del factoring sino también el de otros títulos valores adquiridos en el mercado financiero ecuatoriano.

Entre los motivos más comunes por las cuales las compañías no acceden al crédito que pudimos observar en los reportes financieros emitidos

por el BCE desde la más representativa hasta la menos representativa porcentualmente tenemos que en promedio alrededor del 43% de las empresas se financian con recursos propios es decir las situación financiera y la planificación implícita en la misma les permite solventar sus necesidades de liquidez en algún momento del periodo sobre el cual exista la necesidad. Alrededor del 36% no presentaron necesidades de financiamiento, esto puede ser causado tanto por el giro de negocio de la misma como por la misma causa anterior es decir la planificación financiera. Aproximadamente un 12% ya posee un crédito vigente, esta es una de las razones tradicionales en el mercado financiero ecuatoriano para la negación de financiamiento o acceso a un nuevo crédito, sin embargo esta razón se da únicamente en la concesión de créditos corrientes no en la comercialización o financiamiento por medio del manejo de títulos valores. Alrededor del 5% presentan una actual situación del negocio no permite solicitar crédito es decir tienen un historial crediticio que no cumple con las especificaciones y niveles de calidad que exigen las instituciones del sistema financiero por lo que muy probablemente continuaran lidiando con los problemas de iliquidez hasta que puedan encontrar otra solución al mismo. Aproximadamente el 2% no accede por el entorno macroeconómico nacional esto se debe en gran parte a la incertidumbre sobre la situación del mismo o en los elástico que puede ser su oferta o demanda de producto con respecto a situaciones políticas, económicas o de legislación a nivel nacional. Aproximadamente el 1% Las EFIS (entidades financieras) no brindan las facilidades necesarias, es decir presentan requisitos rigurosos para la concesión de créditos. Alrededor del 1% recibe financiamiento externo de su casa matriz y menos del 1% no accede a nuevos créditos por situaciones del entorno macroeconómico internacional.

Capítulo V

5. PROPUESTA

5.1. Características esenciales de la propuesta

La presente propuesta investigativa está basada en la realización de una guía para el procesamiento, estructuración y análisis financieros de la situación actual de una institución que le permita contar con los argumentos necesarios para el análisis del estado de liquidez actual de la misma y aclarar los argumentos necesarios para la adecuada e informada toma de decisión financiera con respecto al factoring.

La guía de la propuesta está comprendida en las siguientes partes que se detallan a continuación a manera de flujo general de información o pasos a seguir:

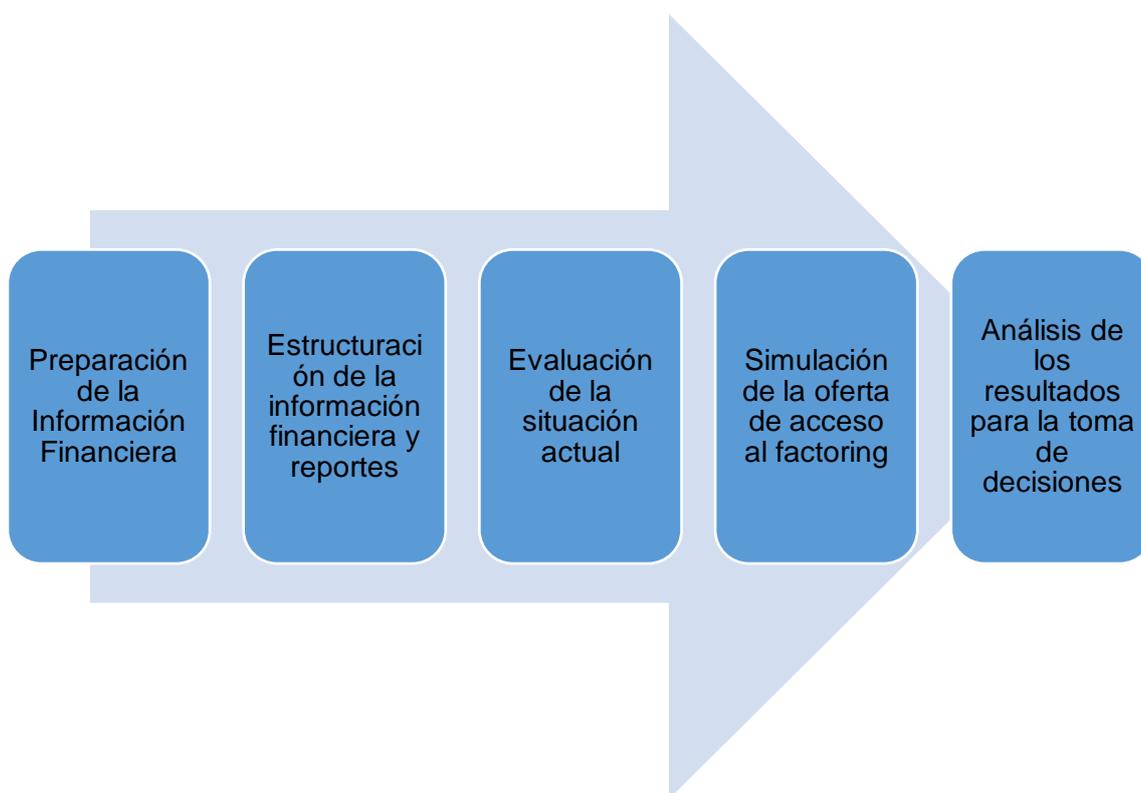


Figura N° 32 Elaborado por los autores.

5.2. Desarrollo de la propuesta investigativa

5.2.1. Preparación de la Información Financiera

Para la preparación de la información financiera lo primero que debe realizarse es el análisis de los resultados de la compañía en el periodo actual con respecto al periodo anterior, los principales Estados Financieros usados en esta sección son:

- Estado de Situación Financiera
- Estado de Resultado
- Estado de flujo de Efectivo

5.2.2. Estructuración de la información financiera y reportes

Para la estructuración de la información financiera y reportes existen ciertos metodologías de resumen y consolidación de información provenientes o tomadas de los mismos estados financieros, estas metodologías son muy usadas en la presentación de Estados Financieros Auditados ya que presentan una posición clara y objetiva de la información financiera de la compañía para uso de las entidades de control y del directorio de la misma.

A continuación se hará uso de dichos reportes relacionados con la presentación de estados de liquidez y presentación de los flujos provenientes de activos y pasivos corrientes de la misma:

Tabla Nº 3. Estructura del detalle de accionistas

	31 de diciembre		
	<u>Año Actual</u>	<u>Año Anterior</u>	<i>Diferencias</i>
<u>Activo corriente (i)</u>			-
<u>Compañías</u>			-
A			
<u>Accionistas</u>			
B			
<u>Otras relacionadas</u>			
C			
D			
E			

F	_____	_____	_____
Provisión por valuación	_____	_____	_____
	=====	=====	=====
<u>Activo no corriente (ii)</u>			
<u>Compañías</u>			
A			
B			
C			
<u>Accionistas</u>			
D			
E			
F	_____	_____	_____
	=====	=====	=====

Tabla Nº 4. Estructura del detalle de inversiones corrientes y no corrientes

	<u>31 de diciembre</u>		
	<u>Año Actual</u>	<u>Año Anterior</u>	<u><i>Diferencias</i></u>
<u>Pasivo corriente (i)</u>			
<u>Compañías</u>			
A			
<u>Accionistas</u>			
B			
C			
Otras relacionadas	_____	_____	_____
	=====	=====	=====
<u>Pasivo no corriente (i)</u>			
<u>Compañías</u>			
A			
<u>Otras relacionadas</u>			
B	_____	_____	_____
	=====	=====	=====

Tabla Nº 5. Estructura del detalle de la posición del efectivo

	<u>31 de diciembre</u>	
	<u>Año Actual</u>	<u>Año Anterior</u>
Caja Chica		
Bancos (i)		
Inversiones (ii)	_____	_____
Sobregiros bancarios (iii)	_____	_____
	=====	=====

Tabla Nº 6. Estructura del detalle de las cuentas por cobrar

	31 de diciembre	
	<u>Año Actual</u>	<u>Año Anterior</u>
Cientes locales		
Cientes del exterior	_____	_____
Cheques devueltos y/o protestados		
Depósitos en garantía		
Provisión por pérdidas por deterioro de cuentas por cobrar	_____	_____
	=====	=====

Tabla Nº 7. Estructura del detalle de antigüedad de las cuentas por cobrar

	31 de diciembre	
	<u>Año Actual</u>	<u>Año Anterior</u>
Por vencer		
Vencido		
1 a 30 días		
31 a 60 días		
61 a 90 días		
Más de 90 días	_____	_____
	=====	=====

Tabla Nº 8. Estructura del detalle de cuentas por cobrar no comerciales

	31 de diciembre	
	<u>Año Actual</u>	<u>Año Anterior</u>
Impuestos diversos (i)		
Anticipos y préstamos empleados		
Otros por liquidar		
Anticipo a proveedores		
Otras cuentas por cobrar	_____	_____
Provisión por deterioro de otras cuentas por cobrar (ii)	_____	_____
	=====	=====

Tabla Nº 9. Estructura del detalle de movimiento de la propiedad planta y equipo (PPE)

	<u>Terrenos</u>	<u>Activos en proceso</u>	<u>Instalaciones</u>	<u>Edificios</u>	<u>Vehículos</u>	<u>Maquinarias</u>	<u>Muebles y enseres</u>	<u>Equipos de oficina</u>	<u>Equipos de computación</u>	<u>Total</u>
<u>Costo o valor razonable:</u>										
Al 31 de diciembre (año anterior)										
Adiciones										
Revalúo										
Ventas / bajas										
Ajuste y/o reclasificación										
Al 31 de diciembre de (año actual)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	==	==	==	==	==	==	==	==	==	==
<u>- Depreciación:</u>										
Al 31 de diciembre (año anterior)										
Cargo por depreciación del ejercicio										
Depreciación del revalúo										
Reclasificaciones										
Bajas										
Al 31 de diciembre de (año actual)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	==	==	==	==	==	==	==	==	==	==
<u>Importe neto en libros:</u>										
Al 31 de diciembre de (año actual)	==	==	==	==	==	==	==	==	==	==

5.2.3. Evaluación de la situación actual

Para el análisis de la situación actual nos enfocaremos más en los reportes provenientes de los pasivos y obligaciones de la compañía analizando su detalle segregado y que rubros los componen en los diferentes niveles de antigüedades o deterioro de ser el caso.

Tabla Nº 10. Estructura del detalle de las obligaciones corrientes con Instituciones del Sistema Financiero

	<u>31 de diciembre</u>	
	<u>Año Actual</u>	<u>Año Anterior</u>
<u>Corriente</u>		
Banco o Institución A		
Banco o Institución B		
Banco o Institución C		
Banco o Institución D		
Banco o Institución E	_____	_____
	=====	=====
	<u>31 de diciembre</u>	
	<u>Año Actual</u>	<u>Año Anterior</u>
<u>No corriente</u>		
Banco o Institución A		
Banco o Institución B		
Banco o Institución C		
Banco o Institución D		
Banco o Institución E	_____	_____

Tabla Nº 11. Estructura del detalle de las obligaciones corrientes con proveedores

	<u>31 de diciembre</u>	
	<u>Año Actual</u>	<u>Año Anterior</u>
Proveedores locales		
Proveedores del exterior		
Proveedores materia prima		
Otros	_____	_____
Anticipos	_____	_____
	=====	=====

Tabla Nº 12. Estructura del detalle de antigüedad de las obligaciones corrientes

	31 de diciembre	
	<u>Año Actual</u>	<u>Año Anterior</u>
Por vencer		
Vencidos		
1 a 30 días		
31 a 60 días		
60 a 90 días		
91 a 180 días		
Más de 180 días		
	_____	_____
	=====	=====

Tabla Nº 13. Estructura del detalle de los pasivos acumulados

	31 de diciembre	
	<u>Año Actual</u>	<u>Año Anterior</u>
Beneficios sociales de ley (i)		
Sueldos y salarios por pagar		
Participación a los trabajadores		
Préstamos IESS		
IESS - Aportes		
Extensión Salud IESS		
	_____	_____
	=====	=====

Tabla Nº 14. Estructura del detalle de obligaciones generadas por impuestos

	31 de diciembre	
	<u>Año Actual</u>	<u>Año Anterior</u>
<u>Saldos por cobrar</u>		
Reclamos (ii)		
Anticipo de impuesto a la renta		
Crédito tributario impuesto a la renta		
Crédito tributario IVA pagado		
	_____	_____
	=====	=====
<u>Saldos por pagar</u>		
Retenciones en la fuente del impuesto a la renta		
Retención del impuesto a la renta - empleados		
Retención de IVA por pagar		
Impuesto a la renta por pagar		
	_____	_____
	=====	=====

5.2.4. Simulación de la oferta de acceso al factoring

Para realizar una simulación del uso de factoring es preciso analizar y extraer información de la compañía bajo las siguientes estructuras.

Tabla Nº 15. Estructura del detalle del plan de financiación

PLAN DE FINANCIACIÓN	
CONCEPTO	IMPORTE/DOLARES
Capital social (según escrituras)	0,00
Recursos propios (aportaciones de socios)	0,00
Créditos o préstamos (ya concedidos o en fase de aprobación)	0,00
Incentivos (ya concedidos)	0,00
Capitalización (prestaciones por desempleo: pago único cobrado)	0,00
Otros (Leasing, aportaciones sin costes financieros, etc.)	0,00

Tabla Nº 16. Estructura del detalle de la planificación financiera trimestral

PLANIFICACIÓN FINANCIERA PARA EL 1º AÑO				
CONCEPTO	1º TRIMESTRE	2ºTRIMESTRE	3º TRIMESTRE	4º TRIMESTRE
COBROS				
Ventas				
IVA EN VENTAS GRAVADO 12%				
Préstamos				
Incentivos (ya concedidos)				
Otros (aportaciones de socios, leasing y Pago Único)				
Total cobros				
PAGOS				
Proveedores				
Sueldos y salarios				
Seguridad social				
IRPF				
Impuestos y tasas				
Comisiones				
Servicios bancarios y similares				
Publicidad y promoción				
Alquileres				
Suministros				

Mantenimiento y reparación				
Servicios exteriores (gestorías, gastos constitución, otros gastos diversos.)				
Primas de seguros				
Gastos de transporte				
Pagos por inversión				
Intereses de créditos				
Devolución de créditos				
IVA soportado				
Otros gastos diversos				
Total pagos				
Diferencia cobros - pagos				
IVA a pagar				
Saldo anterior				

CONCLUSIONES

De acuerdo a las características de la investigación realizada en el presente trabajo y los datos recopilados se tienen las siguientes conclusiones.

En la actualidad la opción del factoring financiero resulta en una de las más beneficiosas para solventar las necesidades de financiamiento inmediato de las compañías en las cuales el funcionamiento de las mismas depende en gran medida de los flujos de liquidez. Cada contrato de factoring financiero tiene sus propias condiciones y las empresas “factor” que los ofrecen manejan un esquema de sus condiciones comerciales, es decir que la compañía interesada en aprovechar las ventajas de esta vía deberá prestar mucha atención a las distintas modalidades, condiciones y por supuesto a la tasa de descuento ofertada en cada caso.

En el Ecuador en la actualidad existen muchas instituciones del sistema financiero dedicadas entre otras actividades o colocación de otros productos financieros, al factoring, el cual en cifras globales este rubro ha movido aproximadamente en el último año 1.500 millones de dólares. De las instituciones no bancarias, seis (6) se encuentran asociadas mediante ASOFACTOR que es la Asociación de Empresas de Factoring en el Ecuador, la misma mediante su representante y vocero indica que en los últimos años el aumento en el uso de esta vía de financiamiento ha reflejado aproximadamente un 300% con respecto a los primeros años de difusión y comercialización de los mismos. Con tasas de descuentos que oscilan entre el 0,1% al 5% promedio del valor de las facturas comercializadas y

dependiendo de las condiciones de la misma, estas instituciones no bancarias dirigen sus esfuerzos hacia las pequeñas y medianas empresas y en el último año han representado un movimiento financiero de 250 millones de dólares.

De acuerdo a las encuestas realizadas a una muestra representativa de la población la misma que fue estructurada de acuerdo a las variables de investigación dependiente e independiente, se encontró que mediante un análisis de contraste de hipótesis chi-cuadrado, ambas variables se encuentran relacionadas es decir que la gestión financiera de las compañías depende del uso y aplicación del factoring financiero. Mientras que las entrevistas realizadas a los encargados de la gestión financiera de tres (3) compañías del sector comercial en la ciudad de Guayaquil, en general sostenían que a pesar de conocer las ventajas y beneficios que ofrece el factoring financiero, no habían tenido la oportunidad de solicitarlo en la gestión que realizan en la actualidad por lo que su experiencia con el mismo se limita a lo netamente teórico. También manifestaron que a pesar que la compañía si ha tenido sus momentos de iliquidez en los cuales la única opción contemplada fue el préstamo bancario, muchas de las veces no pudieron solicitarlo por decisiones gerenciales de no incurrir en deuda o por ya tener un crédito vigente. Por lo cual la compañía tuvo que soportar la situación incurriendo en otras medidas operativas internas.

Las tasas de descuento que en la actualidad las instituciones financieras ofrecen para celebrar contratos de factoring financieros resultan muy atractivas ya que son tasas que se encuentran (dependiendo de las condiciones de cada institución y contrato) por debajo de las tasas activas referenciales por segmento según el BCE, las cuales oscilan desde el 7.41%

hasta el 16.81% y para el caso de Microcrédito minorista incluso hasta el 28.43%. Otra de las ventajas que ofrece la vía de financiamiento del factoring es el tiempo de respuesta del mismo ya que las entidades financieras tardan en ocasiones hasta dos meses en dar un crédito, las compañías de factoring dependiendo de las condiciones de la deuda pueden pagar una factura en 48 horas.

RECOMENDACIONES

Como recomendaciones del presente trabajo investigativo podemos mencionar las siguientes alternativas

Se recomienda a las compañías evaluar más detenidamente sus opciones para la comercialización de factoring financiero de acuerdo a las condiciones de su cartera, estado de antigüedad, deterioro, morosidad y condiciones ofrecidas con el Banco o la empresa Factor. Se ha evidenciado que constituye una de las vías más ventajosas para obtener liquidez de forma inmediata y a muy baja tasas de descuento comercial.

Es recomendable también que de forma general y como producto de las buenas prácticas en la gestión financiera, las compañías e instituciones implementen procesos y procedimientos para sanear y reflejar su posición financiera del efectivo y el estado de su cartera de forma transparente y atractiva de tal manera y dependiendo de la situación de necesidad las opciones de financiamiento mediante el factoring a las que pueden acceder resultarían en mejores tasas de descuento ya que poseen carteras saludables y de fácil recuperación.

A su vez se recomienda tener mejor control del perfil crediticio de sus clientes ya que esto permitirá de manera ventajosa ofrecer una cartera más atractiva, con clientes que no caen de manera recurrente en morosidad.

Así también se sugiere que de parte de las instituciones pertinentes como son las Superintendencia de bancos y de compañías, se elaboren estatutos que permitan el desarrollo de esta fuente alternativa de financiamiento, asimismo entregar información valedera para que genere confianza a los interesados y se la realice de forma más habitual entre las compañías del sector.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Bibliografía

- Alelú Hernández, M., Cantín García, S., López Abejón, N., & Rodríguez Zazo, M. (2014). Métodos de Investigación. *Promonegocios*, 34.
- Arce Labrada, S., & López Sierra, H. (2013). vALORACIÓN DE LA GESTIÓN DE PROYECTOS EN EMPRESAS DE BOGOTÁ. nIVEL DE MADUREZ EN GESTIÓN DE PROYECTOS. *Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal*, Pp. 60-87.
- Asamblea Nacional. (2014). *Código Orgánico Monetario Financiero*. Quito: Of. No. SAN-2014-1305.
- Banco Central del Ecuador. (2013). *Metodología de la Información Estadística Mensual*. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/IEMensual/metodologia/METODOLOGIA3RAed.pdf>
- Bancos, S. d. (2014). *Superintendencia de Bancos*. Obtenido de Superintendencia de Bancos: [http://www.superbancos.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=70&vp_t i p=2](http://www.superbancos.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=70&vp_ti p=2)
- Bank, T. W. (2017). *Innovación y crecimiento*.
- Beltran, J. (2014). *Indicadores de Gestión. Herramientas para lograr la competitividad*. Colombia: 3R Editores y Global Ediciones.
- Bernal-Domínguez, D., & Amat-Salas, O. (mayo-agosto de 2014). Anuario de ratios financieros sectoriales en México para análisis comparativo empresarial. *Ra Ximhai*, 8(2), 271-286. Recuperado el 14 de octubre de 2016, de <http://www.revistas.unam.mx/index.php/rxm/article/view/33923/30963>
- CABANELLAS DE TORRES, G. (1994). *Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual*. Buenos Aires, Argentina: Heliasta.

- Diario Expreso. (5 de 06 de 2017). *La venta de facturas, un tipo de financiamiento que se expande en la región*. Obtenido de <http://www.expreso.ec/vivir/la-venta-de-facturas-un-tipo-de-financiamiento-que-se-expande-en-la-region-HB1388797>
- Financiera, E. (2013). *Enciclopedia Financiera*. Obtenido de Enciclopedia Financiera: <http://www.encyclopediafinanciera.com/>
- Imbaquingo, M. I. (2013). Gestión administrativa para mejorar la rentabilidad. *Repositorio del Centro de Investigación*.
- Kazmier, L. (1993). *Estadística aplicada a la administración y a la economía*. Naucalpan de Juárez: McGraw-Hill,. c1993. 520 p. : 24 cm. Edición ; 2a. ed. rev.
- Morillo, M. (2014). Rentabilidad Financiera y Reducción de Costos. *Realidad Contable FACES - Redalyc*, 39.
- Pedea, C. A., & Pederá, L. E. (2013). Importancia de la investigación. *Revista investigación*.
- Pérez, A. G., Molina, M. A., & Rodríguez, A. C. (2013). A través del tiempo la competencia y la tecnología, influyen en las empresas no solo en satisfacer la demanda de un bien o servicio, sino también en cumplir o mejorar los requerimientos del cliente. *Revista Española de financiación y contabilidad*, 395-429.
- Rodés Bach, A. (2014). *Gestión económica y financiera de la empresa*. Madrid: Ediciones PanInfo S.A.
- Romero, N. (2015). ¿Cómo se analiza las inversiones y la rentabilidad? *Scielo*.
- Rubio, F. (1997). Capital Asset Pricing Model (CAPM) y Arbitrage Pricing Theory (APT), una nota técnica. *Unpublished working paper*, p. 15-16.
- Segura, A. S. (2014). La rentabilidad económica y financiera. *Revista Española de financiación y contabilidad*.
- Suárez, B. d., Ferrer, A., & Suárez, A. d. (2013). Indicadores de rentabilidad. *Revista de Ciencias Sociales (RCS)*.
- Suárez, B. d., Ferrer, M. A., & Suárez, A. d. (abril de 2013). Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones. *Scielo*, 14(1).
- Valles, M. (2015). *Cuadernos Metodológicos*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.

- Van Horne, J. C., & Wachowicz, Jr., J. M. (2013). *Fundamentos de Administración Financiera*. Mexico DC: Pearson Education.
- González, M. A. C., García, M. D. P. R., & Sánchez, H. H. G. (2015). Análisis del desempeño financiero de portafolios de inversión en fibras y acciones. *Vincula Tégica EFAN*, 1(1), 1353-1371.
- Sahay, R., Čihák, M., N'Diaye, P., & Barajas, A. (2015). Rethinking financial deepening: Stability and growth in emerging markets. *Revista de Economía Institucional*, 17(33), 73-107.
- Carrasco, L. V. M., Álvarez, A. T. V., Torres, A. V. F., & Ortiz, P. K. S. (2017). El crecimiento de las empresas establecidas. Un caso de estudio del sector de fabricación de carrocerías en Ecuador abordado desde la perspectiva financiera. *Equidad y Desarrollo*, (27), 55-71.
- Moncayo, A., & Oliver, J. (2017). Modelo para una reserva técnica de liquidez para entidades financieras privadas de Ecuador (Master's thesis, Quito, Ecuador: Flacso Ecuador).
- Córdova, G. C. S., & Beltrán, V. Y. E. (2017). Análisis del impacto en la liquidez de la Cooperativas de Ahorro y Crédito del Ecuador. Caso Segmento 1. *Revista Publicando*, 4(10 (2)), 313-323.
- Guerra, M., & Vanessa, L. (2016). Desarrollo de los indicadores de quiebra y productividad para el sector Hoteles y Restaurantes del Ecuador, al año 2009, de las empresas bajo el control de la Superintendencia de Compañías (Bachelor's thesis, Quito, 2016.).
- Pardo, M., Herrera, R. A., & Rueda, L. M. C. (2017). Valoración del capital intelectual y su impacto en la rentabilidad financiera en empresas del sector industrial del Ecuador. *Revista Publicando*, 4(13), 193-206.
- Borja, V., & Mesias, R. (2017). Gestión del emprendimiento y su impacto en la competitividad de las Mipymes manufactureras de la provincia de Bolívar en el Ecuador.
- López, P. A., & Medina Caicedo, A. B. (2015). Mejoramiento de los procesos de gestión del área financiera-administrativa "Empresa Aurelian Ecuador SA" (Master's thesis, Quito, 2015.).
- Sánchez, I., & Isabel, I. (2016). Propuesta de un plan estratégico de marketing y su análisis financiero para una empresa que comercializa

electrodomésticos en la ciudad de Baños de Agua Santa caso: “Créditos Sánchez” (Bachelor's thesis, PUCE).

Chacón Escobar, L. E. (2016). Diseño e implementación de un modelo de gestión de talento humano basado en competencias, para la empresa Crédi Útil de la ciudad de Latacunga (Master's thesis, Quito, 2016.).

Berliner Cárdenas, L. A. (2016). Plan de negocios para la importación de calentadores de agua eléctricos desde China a Ecuador para su comercialización en el Valle de los Chillos (Bachelor's thesis, Quito: Universidad de las Américas, 2016.).

Anexos

1. Formato de encuesta

Nombre:

Fecha:

Instrumento para recolección de datos que servirán para validar las hipótesis presentadas en la Tesis: "Factoring Financiero como opción de liquidez a corto plazo para las empresas del sector comercial de electrodomésticos al público."

1. Las relaciones con el sistema financiero favorece a la gestión financiera de la empresa
 - Totalmente en desacuerdo
 - En Desacuerdo
 - Ni en desacuerdo ni de acuerdo
 - De acuerdo
 - Totalmente de acuerdo

2. La información proporcionada por las entidades financieras sobre el factoring es completa y fomentan el uso del mismo.
 - Totalmente en desacuerdo
 - En Desacuerdo
 - Ni en desacuerdo ni de acuerdo
 - De acuerdo
 - Totalmente de acuerdo

3. Las tasas de descuento negociadas en el factoring son más atractivas que las del sistema bancario.
 - Totalmente en desacuerdo
 - En Desacuerdo
 - Ni en desacuerdo ni de acuerdo
 - De acuerdo
 - Totalmente de acuerdo

4. Contar con un flujo de efectivo recurrente, con una tasa de descuento menor a la del crédito bancario, permitiría la compañía cumplir con su planificación financiera y mejorar su gestión.

- Totalmente en desacuerdo
- En Desacuerdo
- Ni en desacuerdo ni de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

5. Acceder a un financiamiento por factoring es más rápido que un crédito bancario tradicional.

- Totalmente en desacuerdo
- En Desacuerdo
- Ni en desacuerdo ni de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

6. Ha encontrado en el factoring el apoyo y las facilidades necesarias para que usted obtenga liquidez inmediata.

- Totalmente en desacuerdo
- En Desacuerdo
- Ni en desacuerdo ni de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

7. Los intereses y comisiones que cobran las entidades bancarias son elevados para pequeñas y medianas empresas.

- Totalmente en desacuerdo
- En Desacuerdo
- Ni en desacuerdo ni de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

8. La inyección de fondos por factoring se utiliza para cubrir el impacto que genera una política de recuperación de cartera ineficiente.

- Totalmente en desacuerdo
- En Desacuerdo
- Ni en desacuerdo ni de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

9. Utilizar el factoring como opción de liquidez reduciría el endeudamiento financiero de la compañía.

- Totalmente en desacuerdo
- En Desacuerdo
- Ni en desacuerdo ni de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

10. Acceder a un financiamiento tradicional a través de crédito bancario resulta complicado para pequeñas y medianas empresas.

- Totalmente en desacuerdo
- En Desacuerdo
- Ni en desacuerdo ni de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

2. Entrevistas

Modelo de Entrevista 1	
Entrevistado	
Cargo	Auditor
Institución	
Fecha	
<p>¿Qué servicios de capitalización ofrecidos por el sistema financiero ecuatoriano usted usa? Y ¿Cómo le ha resultado a la planificación financiera de la compañía?</p> <p>Aquí en el país naturalmente tenemos un sector bancario que son los intermediarios principales que conducen en financiamiento, desde hace algunos años contamos con instituciones públicas tipo CFN, Banco nacional Ecuador y ahora BanEcuador que también ofrecen de manera directa líneas de créditos a instituciones, sin embargo no hay una difusión completo del total de producto que se generan en el tema financiero, hablamos del mercado de valores, que existe a través de la bolsa de valores pero que no tiene la fuerza ni la incidencia en la economía necesaria como en otros países. Naturalmente los productos que tenemos son los financiamiento capital de trabajo, redescuento de factura o factoring, financiamiento a largo plazo, garantías hipotecarias, etc. La banca pública ha entrado a flexibilizar un poco ciertas condiciones ya sean en el periodo de gracia o un mayor plazo de pago, permitiendo que algunas empresas se beneficien según su giro de negocio y normalmente deberíamos desarrollarnos en mercado de valores por nuestra economía en dólares, sin embargo en cuestiones estadísticas a nivel internacional, ven que en Ecuador su mayoría de financiación viene del sector bancario.</p> <p>¿Conoce usted el Factoring?</p> <p>Si, el factoring es herramienta financiera que desde la parte académica es una opción complementaria para la financiación a corto plazo, siempre depende mucho del giro del negocio que se la quiera aplicar.</p>	

¿Conoce el costo a la tasa de descuento en la venta de la cartera?

Generalmente cada empresa que oferta un servicio de factoring tiene una tasa de descuento diferente, gira en torno al tipo de negociación, volumen de cartera que se oferta, tiempo de morosidad de la cartera, tipo de clientes, etc., estos factores hacen que se encuentre mucha variación en la tasa en comparación con las demás empresas que ofertan esta herramienta financiera.

Describa la características de su cartera de créditos desde una perspectiva de evaluación de la gestión (es decir refiérase a antigüedad de la cartera, rotación de la cartera, nivel de morosidad, etc.)

La antigüedad de nuestra cartera tiene un máximo de 2 años, producto que al momento de nosotros otorgar un crédito comercial, primero evaluamos al cliente desde el informe de buró de crédito, de cómo se encuentra con su nivel de ingreso en comparación de sus obligaciones contraídas con otras casas comerciales o con entidades bancarias, desde ese punto nosotros tenemos clientes que tienen una buena calificación en este sistema, permitiendo así tener una cantidad de clientes que se manejan muy bien con sus finanzas.

¿Cree usted que su cartera sea atractiva para realizar un factoring? ¿Cuáles son las características atractivas de su cartera de cuentas por cobrar?

Creemos que nuestra cartera es muy buena, contamos con clientes de buen perfil, que cumplen a tiempo con sus obligaciones contraídas, podríamos decir que son clientes cautivos que están en constante retorno a nuestras instalaciones para seguir adquiriendo bienes, por otro lado tenemos también comportamientos de clientes que hasta cierto nivel se endeudan y luego de aminorar la deuda vuelven a usar la línea de crédito que les fue otorgada, si hiciéramos un ponderación aproximada tenemos que un 53% cancelan a tiempo, nos referimos al tiempo que la empresa les

indica por temas de políticas, un 17% cancela anticipadamente y un 30% está fuera de tiempo, en este porcentaje están subdividido en un 12% los primeros 10 días de mora, 10% en los siguientes 15 días de mora, y el 8% en 22 días de mora.

¿Tiene problemas relacionado con la liquidez (mensual)?

De manera constante no, pero si se han presentado momentos de iliquidez parcial, debido a muchos factores externos de a nuestro negocio, en el año 2016 y principios de 2017 tuvimos pequeño desfase financiero, debido a muchas personas perdieron sus empleos y eso repercutió de una u otra forma a nuestra cartera, dado que los tiempos en se efectivizaba estas cuentas por cobrar incrementaron, afectando un poco a nuestra planificación, respondimos de manera rápido mediante nuestros proveedores, extendiendo unos días más nuestros días de pago y utilizando una pequeña porción de nuestro recursos propios.

¿Realizaría usted un factoring? Y ¿Qué aspectos evaluaría antes de tomar la decisión de celebrar un contrato de Factoring?

Tomaríamos el factoring como una alternativa, siempre dependerá de lo que se logre negociar con la empresa que ofrece este servicio, como comentaba anteriormente no todas se manejan de manera similar en cuestiones de tasa, también influye mucha el tema de los clientes que nosotros tenemos, del volumen de compra que nosotros dispongamos para realizar dicha operación, y sobre todo llegar a un acuerdo que permita siempre tener un escenario favorable para nuestra empresa.

Entrevistador	
---------------	--

Entrevista 2	
Entrevistado	
Cargo	Gerente Financiero
Institución	
Fecha	
<p>¿Qué servicios de capitalización ofrecidos por el sistema financiero ecuatoriano usted usa? Y ¿Cómo le ha resultado a la planificación financiera de la compañía?</p> <p>Nosotros como producto financiero utilizamos líneas de créditos, pero esto siempre va en relación hacia el destinatario del uso de esos fondos, para temas de crecimientos o expansión utilizamos una mezcla entre recursos propios, líneas de financiamiento y emisión de bonos. Estos nos han permitido desarrollarnos de una manera favorable hacia lo que se proyecta la compañía.</p> <p>¿Conoce usted el Factoring?</p> <p>Si tenemos conocimientos del factoring, que es una alternativa de financiación mediante nuestros activos circulantes para la obtención de recursos de manera inmediata para afrontar algún desfase o necesidad que afronte la compañía.</p> <p>¿Conoce el costo a la tasa de descuento en la venta de la cartera?</p> <p>Bueno conocer de manera concreta no, usualmente como en toda negociación esto puede ir variando según los escenarios y las formas de como se quiera ejecutar esta acción.</p> <p>Describa la características de su cartera de créditos desde una perspectiva de evaluación de la gestión (es decir refiérase a antigüedad de la cartera, rotación de la cartera, nivel de morosidad, etc.)</p>	

Bueno nuestra cartera de clientes es muy diversificada, tenemos muchos clientes se podría decir que estrellas, que son aquellos que cancelan de manera adelanta el valor total contraído, luego tenemos el cliente promedio, aquel que cumple con sus cuotas establecidas mediante nuestra políticas y tenemos los clientes morosos.

Estos clientes denominados morosos por el atraso del pago respecto a sus obligaciones contraídas, según lo que nos permite la super de compañías podemos cobrar desde el 3% al 10% por morosidad.

¿Cree usted que su cartera sea atractiva para realizar un factoring? ¿Cuáles son las características atractivas de su cartera de cuentas por cobrar?

Bueno, nuestra cartera diversificada posee una particularidad atracción, ya que nuestras fechas de cobros van en función a las fechas de nacimientos de nuestros clientes, entonces esto nos permite prácticamente todo un mes calendario tener ingresos diarios constantes, de otra manera también contamos con clientes con buen perfil crediticio, además nuestra política de crédito va en función de sus ingresos netos, acotando que nosotros comenzamos con un cupo mínimo que puede ir creciendo según su comportamiento de pagos. Esto permite de una u otra forma al cliente educarse financieramente con respecto a cómo manejar su cupo, cuanto pagar en su próxima cuota para liberar espacio para una futura compra, etc.

¿Tiene problemas relacionado con la liquidez (mensual)?

Problemas como tal no tenemos, con nuestros proveedores tenemos establecidos tiempos de pagos, los cuales procuramos cumplir siempre a tiempo.

¿Realizaría usted un factoring? Y ¿Qué aspectos evaluaría antes de tomar la decisión de celebrar un contrato de Factoring?

<p>Creo que si tenemos en consideración un factoring para aplicarlo, siempre dependerá de las medidas que la empresa de factoring nos presente según la cartera que entregamos, consideramos en algún momento adelantar este dinero a cobrar para algún proyecto que disponga los socios, pero esto siempre se planifica previamente, no es algo que se toma de un mes a otro.</p>	
Entrevistador	

Entrevista 3	
Entrevistado	
Cargo	
Institución	
Fecha	
<p>¿Qué servicios de capitalización ofrecidos por el sistema financiero ecuatoriano usted usa? Y ¿Cómo le ha resultado a la planificación financiera de la compañía?</p> <p>Bueno nosotros tenemos lo que son líneas de créditos que se utilizan para pagar mercadería procedente del extranjero. Pocas veces se las utilizan para cubrir obligaciones contraídas por temas de interés no es muy atractivas para realizarlas de manera constante.</p> <p>¿Conoce usted el Factoring?</p> <p>Si conozco el factoring, no se lo ha aplicado aquí en nuestra institución, pero es una herramienta valedera para tomarla en consideración a los socios del negocio.</p> <p>¿Conoce el costo a la tasa de descuento en la venta de la cartera?</p>	

No, te comentaba anteriormente conocemos del factoring, pero como operación no tenemos mucha información porque no ha estado dentro de nuestra planificación como una herramienta a usar.

Describa la características de su cartera de créditos desde una perspectiva de evaluación de la gestión (es decir refiérase a antigüedad de la cartera, rotación de la cartera, nivel de morosidad, etc.)

Nuestro portafolio de clientes es diverso, creemos que como en toda casa comercial encontraremos clientes de pago puntual, aquellos que tiene un pequeño retraso pero cumplen con su obligación y otros que se tardan más de lo esperado en cumplir con esta deuda. Nuestra rotación de cartera oscila entro los 21 días a 28 días, estamos trabajando para disminuir este índice.

¿Cree usted que su cartera sea atractiva para realizar un factoring? ¿Cuáles son las características atractivas de su cartera de cuentas por cobrar?

Nuestros mejores clientes son una posible atracción para la empresa que realice la compra de obligaciones comerciales, pero esto es un poco subjetivo porque para algunas empresas serán atractivos nuestro portafolio y para otras no lo sean, pero desde una autocrítica si tenemos un portafolio atractivo para poder negociarlo de una buena forma siempre prevaleciendo nuestros interés para poder llegar a un acuerdo de ambas partes.

¿Tiene problemas relacionado con la liquidez (mensual)?

En los últimos 3 años si se nos ha presentado un poco la falta liquidez para poder cumplir con nuestras obligaciones, por una ocasión se vio afectado nuestro personal, lo como jefe fue muy peno, pero se tomó una pequeña reserva para poder cumplir con el rol.

¿Realizaría usted un factoring? Y ¿Qué aspectos evaluaría antes de tomar la decisión de celebrar un contrato de Factoring?

Si quisiéramos conocer más del tema para poder tenerla como una forma de obtención de recursos de manera inmediata, siempre y cuando al momento de la negociación se logre llegar a un punto favorable para las personas que participamos en esta operación.

Entrevistador

3. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	INTRUMENTOS	TÉCNICAS
Independiente: Uso del factoring como medio de financiamiento	Diagnóstico del entorno actual en las Instituciones del Sistema Financiero públicas y privadas en relación a los productos de financiamiento a corto plazo que ofrecen	Sector financiero en el Ecuador	Relaciones con Instituciones financieras	¿Las relaciones con el sistema financiero favorecen a la gestión financiera de la empresa?	Observación	Investigación en páginas web y sitios oficiales de Instituciones del Sistema Financiero en el Ecuador
		Comercial	Información acerca de productos financieros ofrecidos	¿La información proporcionada por las entidades financieras sobre el factoring es completa y fomentan el uso del mismo?		
		Operaciones financieras	Beneficio de las tasas de descuento	¿Las tasas de descuento negociadas en el factoring son más atractivas que las del sistema bancario?	Encuesta	Encuesta a una muestra de compañías dedicadas a la comercialización de electrodomésticos en Guayaquil
			Liquidez	¿Contar con un flujo de efectivo recurrente con una tasa de descuento menor a la del crédito bancario permite a la compañía cumplir con su planificación financiera y mejorar su gestión?		
Dependiente: Gestión financiera de las compañías	Análisis de condiciones que miden la factibilidad de operar incluyendo el factoring financiero como opciones de financiamiento a corto plazo en este sector empresarial	Diagnostico financiero	Rapidez	¿Acceder a un financiamiento por factoring es más rápido que un crédito bancario tradicional?	Recopilación cualitativa y cuantitativas de datos	Investigación en páginas web y sitios oficiales de Instituciones del Sistema Financiero en el Ecuador
			Facilidad en cumplimiento de requisitos	¿Ha encontrado en el factoring el apoyo y las facilidades necesarias para que usted obtenga liquidez inmediata?		
			Nivel de endeudamiento	¿Utilizar el factoring como opción de liquidez reduce el endeudamiento financiero de la compañía?	Encuesta	Encuesta a una muestra de compañías dedicadas a la comercialización de electrodomésticos en Guayaquil
		Políticas y estrategias financieras internas	Competitividad	¿Los intereses y comisiones que cobran las entidades bancarias son elevados para pequeñas y medianas empresas?		
			Relación con la gestión de cobros	¿La inyección de fondos por factoring se utiliza para cubrir el impacto que genera una política de recuperación de cartera ineficiente?		
		Conocimiento del mercado financiero	Vías tradicionales de financiamiento	¿Acceder a un financiamiento tradicional a través de crédito bancario resulta complicado para pequeñas y medianas empresas?		

4. PRESUPUESTO DE CAJA

OBJETIVO ANEXO	PRESUPUESTO DE CAJA PARA EL AÑO 2018												ACUMULADO
	PROYECTAR INGRESOS Y EGRESOS FUTUROS DE DINERO BG PROFORMA												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
SALDO INICIAL	(38.000,00)	(53.291,59)	(67.765,86)	(102.797,71)	(102.561,13)	(7.340,92)	(28.673,37)	(68.484,90)	(34.396,12)	(25.347,95)	(23.781,17)	(9.725,24)	(38.000,00)
INGRESOS													
Ventas al contado	32.022,79	19.213,67	25.618,23	44.831,91	89.663,81	17.932,76	23.056,41	28.180,06	38.427,35	44.831,91	57.641,02	108.877,49	530.297,42
Cuotas Iniciales	34.933,95	21.833,72	24.744,88	34.933,95	64.045,58	32.022,79	34.933,95	43.667,44	27.656,05	39.300,70	45.123,02	107.713,02	510.909,07
Recaudaciones	10.000,00	23.973,58	15.444,05	21.844,46	32.159,80	52.416,42	54.207,41	65.647,62	80.645,51	88.081,83	104.675,50	107.664,03	656.760,21
Factoring neto	17.263,02	20.760,56	24.418,80	29.780,42	40.798,55	43.331,91	45.801,00	49.427,10	48.553,71	49.640,81	51.145,72	-	420.921,60
Total Ingresos del mes	94.219,76	85.781,54	90.225,97	131.390,74	226.667,75	145.703,88	157.998,77	186.922,22	195.282,62	221.855,24	258.585,27	324.254,54	2.118.888,30
DISPONIBLE DEL MES:	56.219,76	32.489,95	22.460,11	28.593,03	124.106,62	138.362,97	129.325,41	118.437,32	160.886,50	196.507,30	234.804,10	314.529,30	2.080.888,30
EGRESOS:													
Gastos operacionales:													
Sueldos	21.582,59	21.582,59	21.582,59	21.582,59	21.582,59	21.582,59	22.230,07	22.230,07	22.230,07	22.230,07	22.230,07	22.230,07	262.875,98
Décimo tercer sueldo (mensual)	2.275,57	2.188,16	2.227,15	2.333,48	2.605,94	2.327,45	2.429,41	2.512,22	2.440,56	2.540,94	2.616,73	3.109,58	29.607,18
Décimo tercer sueldo (acumulado)	1.112,50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.112,50
Décimo cuarto sueldo	-	-	3.447,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3.447,00
Fondo de reserva acumulado	2.275,57	2.188,16	2.227,15	2.333,48	2.605,94	2.327,45	2.429,41	2.512,22	2.440,56	2.540,94	2.616,73	3.109,58	29.607,18
Planilla IESS	2.870,25	5.898,28	5.671,70	5.772,76	6.048,38	6.754,58	6.032,75	6.297,02	6.511,67	6.325,93	6.586,12	6.782,58	71.552,03
Comisión recaudadores	135,83	325,62	444,24	578,68	768,48	1.116,44	1.290,42	1.480,21	1.717,46	1.867,72	2.081,24	2.136,59	13.942,93
Comisión vendedores	3.007,93	1.868,31	2.173,34	3.194,34	5.965,02	2.591,06	2.877,45	3.587,49	2.571,57	3.512,08	4.122,14	9.422,02	44.892,73
Comisión recaudadores (2017)	2.300,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2.300,00
Comisión vendedores (2017)	1.200,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.200,00
PUBLICIDAD	2.768,20	1.719,41	2.000,12	2.939,75	5.489,62	2.384,55	2.648,12	3.301,57	2.366,62	3.232,17	3.793,61	8.671,11	41.314,86
Contrato de alquiler	-	-	-	-	-	-	14.784,00	-	-	-	-	-	14.784,00
Fondo de reserva acumulado	5.716,67	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5.716,67
Total gastos operacionales	45.245,11	35.770,52	39.773,29	38.735,09	45.065,97	39.084,13	54.721,62	41.920,80	40.278,50	42.249,84	44.046,64	55.461,53	522.353,05
Cuentas por pagar varios													
Proveedores	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	109.882,86	101.058,80	94.695,81	124.143,81	145.951,77	175.442,20	160.364,98	1.211.540,21
Inversion vehiculo	-	-	-	-	3.266,67	3.266,67	3.266,67	3.266,67	3.266,67	3.266,67	3.266,67	3.266,67	26.133,33
Inversion equipo de computo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Participación trabajadores	-	-	-	6.050,00	-	-	-	-	-	4.200,00	4.200,00	4.200,00	12.600,00
Anticipo utilidades	-	-	-	-	6.000,00	-	-	-	-	6.000,00	-	-	6.050,00
Impuesto a la renta	-	-	-	9.909,00	-	-	-	-	-	-	-	-	12.000,00
Préstamo hipotecario	900,29	900,29	900,29	900,29	900,29	900,29	900,29	900,29	900,29	900,29	900,29	900,29	9.909,00
Dividendos anticipados IR	-	-	-	-	-	-	8.085,30	-	8.085,30	-	-	-	10.803,47
Retención en la fuente	3.365,95	-	-	-	-	2.786,75	1.183,01	1.320,50	1.645,14	1.218,32	1.647,51	1.944,45	16.170,60
Retención en la Iva	-	-	-	-	-	10.032,31	4.258,85	4.753,81	5.922,50	4.385,96	5.931,04	7.000,02	15.111,64
Iva	-	-	16.704,24	14.441,45	13.859,61	-	16.915,77	2.670,55	1.992,23	11.090,63	-	3.745,42	42.284,48
Banco del Pacífico	-	-	7.880,00	-	-	-	7.420,00	-	-	-	-	-	81.419,90
Banco de Guayaquil	-	2.445,00	-	-	2.355,00	-	-	2.250,00	-	-	6.940,00	-	22.240,00
Banco Bolivariano	-	1.140,00	-	1.118,33	-	1.083,33	-	1.055,00	-	1.025,00	2.155,00	-	9.205,00
Total cuentas por pagar	64.266,24	64.485,29	85.484,53	92.419,07	86.381,56	127.952,20	143.088,69	110.912,63	145.955,94	178.038,63	200.482,70	181.421,81	1.480.889,30
Total Egresos	109.511,35	100.255,81	125.257,82	131.154,16	131.447,53	167.036,33	197.810,31	152.833,44	186.234,44	220.288,47	244.529,34	236.883,34	2.003.242,35
Superávit o (déficit) de efectivo	(53.291,59)	(67.765,86)	(102.797,71)	(102.561,13)	(7.340,92)	(28.673,37)	(68.484,90)	(34.396,12)	(25.347,95)	(23.781,17)	(9.725,24)	77.645,95	77.645,95
Superávit o (déficit) de efectivo	(70.554,60)	(105.789,44)	(147.977,07)	(156.760,35)	(77.919,88)	(111.417,21)	(155.867,60)	(126.770,88)	(119.372,29)	(116.916,09)	(104.349,05)	32.662,96	32.662,96
												Bancos	44.983,00



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



**Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes**



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Cajas Gómez Dennis Iván**, con C.C: # **0928528546** autor/a del trabajo de titulación: **Factoring Financiero Como Opción De Liquidez A Corto Plazo Para Las Empresas Del Sector Comercial De Electrodomésticos Al Publico** previo a la obtención del título de **Ingeniero Comercial** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **12 de marzo de 2018.**

f. _____

Nombre: **Cajas Gómez Dennis Iván**

C.C: **0928528546**



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



**Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes**



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Galarza Castro Freddy Andres**, con C.C: # **0704716018** autor/a del trabajo de titulación: **Factoring Financiero Como Opción De Liquidez A Corto Plazo Para Las Empresas Del Sector Comercial De Electrodomésticos Al Publico** previo a la obtención del título de **Ingeniero Comercial** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **12 de marzo de 2018**.

f. _____

Nombre: **Galarza Castro Freddy Andres**

C.C: **0704716018**



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA			
FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN			
TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Factoring Financiero Como Opción De Liquidez A Corto Plazo Para Las Empresas Del Sector Comercial De Electrodomésticos Al Publico		
AUTOR(ES)	Dennis Iván Cajas Gómez, Freddy Andres Galarza Castro		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Ing. Ávila Toledo, Arturo Absalón, Msc.		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas		
CARRERA:	Administración de Empresas		
TITULO OBTENIDO:	Ingeniero Comercial		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	12 de marzo de 2018	No. DE PÁGINAS:	138
ÁREAS TEMÁTICAS:	Finanzas; Factoring; Financiamiento Corto Plazo		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Factoring, Financiamiento, Efectivo, Estados Financieros, Tasa de Descuento, Tasa de Interés, Gestión Financiera		
RESUMEN/ABSTRACT: El estudio del factoring financiero como opción de financiamiento a corto plazo demuestra que es una de las herramientas más ventajosas para el desarrollo de las empresas en el Ecuador, no solo por sus competitivas tasas de descuento sobre las facturas comercializadas, que no superan las tasas de interés de los préstamos corrientes ofertados por las instituciones financieras, sino también por la rapidez con la cual estas transacciones de venta de facturas puede efectuarse siempre que el estado de la cartera de cuentas por cobrar comercializada cumpla con las condiciones de las instituciones que lo ofrecen. Mediante la presente investigación se ha realizado una correlación para medir el impacto del uso del factoring sobre la gestión financiera de las empresas comerciales de electrodomésticos, además de complementar el diseño metodológico con una entrevista realizada directamente a tres encargados de la gestión financiera en empresas dedicadas a la comercialización de electrodomésticos en la ciudad de Guayaquil para recopilar evidencia suficiente acerca del conocimiento y experiencia en el manejo del factoring financiero. Finalmente se ha diseñado un formato para el análisis de información financiera interno previo a la negociación de un contrato de factoring con las instituciones oferentes.			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593987594579 +593-984937657		E-mail: denniscajasgomez@gmail.com ; andres-galarza13@hotmail.com
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE):	Nombre: Paola Alexandra Traverso Holguín		
	Teléfono: +593-4-999406190		
	E-mail: paola.traverso@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			