



Universidad
Nacional
de Loja

Universidad Nacional de Loja Facultad Jurídica, Social y Administrativa

Carrera de Finanzas

**Factoring financiero como instrumento de financiamiento para
obtención de liquidez en las PYMES del sector comercial de la
ciudad de Loja**

**Trabajo de Integración Curricular previo a
la obtención del título de Licenciada en
Finanzas**

AUTORA:

Guadalupe Sofía Sarango Yaguana

DIRECTORA:

Ing. Andrea Judith Neira Paredes, Mg. Sc.

Loja - Ecuador

2023

Loja, 01 de agosto del 2023

Ing. Andrea Judith Neira Paredes, Mg. Sc.

DIRECTORA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

CERTIFICO:

Que he revisado y orientado todo el proceso de elaboración del Trabajo de Integración Curricular denominado: **“Factoring financiero como instrumento de financiamiento para obtención de liquidez en las PYMES del sector comercial de la ciudad de Loja”**, previo a la obtención del título de **Licenciada en Finanzas**, de autoría de la estudiante **Guadalupe Sofía Sarango Yaguana**, con **cédula de identidad Nro.1104540248**, una vez que el trabajo cumple con todos los requisitos exigidos por la Universidad Nacional de Loja, para el efecto, autorizo la presentación para la respectiva sustentación y defensa.

Ing. Andrea Judith Neira Paredes, Mg. Sc.

DIRECTORA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Autoría

Yo, **Guadalupe Sofía Sarango Yaguana**, declaro ser autora del presente Trabajo de Integración Curricular y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos y acciones legales, por el contenido del mismo. Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi Trabajo De Integración Curricular, en el Repositorio Digital Institucional – Biblioteca Virtual.

Firma:

Cédula de Identidad: 1104540248
Fecha: 28 de agosto del 2023
Correo electrónico: guadalupe.sarango@unl.edu.ec
Celular: 0969663310

Carta de autorización por parte del autor/a, para consulta, reproducción parcial o total y/o publicación electrónica del texto completo, del Trabajo de Integración Curricular o de Titulación

Yo, **Guadalupe Sofía Sarango Yaguana**, declaro ser la autora del Trabajo de Integración Curricular denominado: **Factoring financiero como instrumento de financiamiento para obtención de liquidez en las PYMES del sector comercial de la ciudad de Loja**, como requisito para optar el título de **Licenciada en Finanzas**, autorizo al sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos muestre la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido en el Repositorio Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el Repositorio Institucional, en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad. La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia del Trabajo de Integración Curricular que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los nueve días de agosto del dos mil veintitrés.

Firma:

Autor: Guadalupe Sofía Sarango Yaguana

Cédula de Identidad: 1104540248

Dirección: Loja, El Rosal

Correo electrónico: guadalupe.sarango@unl.edu.ec

Celular: 0969663310

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director del trabajo de integración curricular:

Ing. Andrea Judith Neira Paredes, Mg. Sc.

Dedicatoria

Con todo el cariño del mundo dedico este trabajo, en primer lugar, a Dios por acompañarme en la vida, darme sabiduría y guiar mis pasos hacia un buen futuro. A mi hermosa familia que son la bendición más grande, mi ejemplo constante y mi sostén en cada paso, mi madre Melanea que me alienta cada momento a seguir siempre adelante, mi padre Ángel que con su ejemplo de constancia y disciplina me guía a hacer las cosas bien y a cada uno de mis hermanos que son mi mayor inspiración y mi apoyo en todos los sentidos; sin su amor, compañía y ejemplo, no lo hubiera logrado. Finalmente, a mis amigos que han sido parte de este camino de experiencias y aprendizajes agradables.

Guadalupe Sofía Sarango Yaguana

Agradecimiento

Esta investigación es el fruto de un periodo formativo de gran esfuerzo y trabajo constante por ello mi sincero agradecimiento está dirigido a esta querida institución la Universidad Nacional de Loja, su Facultad Jurídica, Social y Administrativa y a la carrera de Finanzas que me permitieron formarme académicamente, obtener grandes enseñanzas y aprendizajes que serán la base de mi vida profesional. Sin duda, este trabajo no se hubiese realizado adecuadamente sin la ayuda de mi querida tutora la Ing. Andrea Neira, a quien agradezco infinitamente por su apoyo académico, por solventar mis dudas y corregir equivocaciones pacientemente y a todos mis docentes que colaboraron al logro de dicho aprendizaje. Finalmente, a mis apreciados amigos y a todos quienes han contribuido de una u otra manera a la realización de la presente investigación.

Guadalupe Sofía Sarango Yaguana

Índice de contenidos

Portada.....	i
Certificación	ii
Autoría.....	iii
Carta de autorización	iv
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento.....	vi
Índice de contenido	vii
Índice de tablas	ix
Índice de figuras	ix
Índice de anexos	x
1. Título	1
2. Resumen.....	2
2.1. Abstract	3
3. Introducción	4
4. Marco teórico	6
4.1. Evidencia empírica	6
4.2. Marco conceptual	7
4.2.1. El Factoring.....	7
4.2.2. Historia del Factoring.....	9
4.2.3. Intervinientes en el factoring.....	10
4.2.4. Tipos de Factoring	10
4.2.5. Factoring en las PYMES Ecuador.....	12
4.2.6. Factoring electrónico	13
4.2.7. Factoring internacional	14
4.2.8. PYMES.....	15
4.2.9. Valor del dinero.....	16
4.2.10. Estados financieros	16
4.2.11. Liquidez.....	16
4.2.12. Cuentas por cobrar	17
4.2.13. Financiamiento.....	17
4.2.14. Factura Comercial Negociable	18
4.2.15. Sector comercial	19
4.2.16. CIU	19

4.3. Marco legal.....	21
5. Metodología.....	23
5.1. Área de estudio	23
5.1.1. <i>Ubicación</i>	23
5.2. Enfoque de investigación	24
5.3. Tipos de investigación	25
5.3.1. <i>Documental</i>	25
5.3.2. <i>Exploratorio</i>	25
5.3.3. <i>Descriptivo</i>	25
5.4. Métodos de investigación.....	25
5.4.1. <i>Inductivo</i>	25
5.4.2. <i>Deductivo</i>	26
5.4.3. <i>Analítico</i>	26
5.4.4. <i>Sintético</i>	26
5.4.5. <i>Estadístico</i>	26
5.5. Técnicas e instrumentos de investigación	26
5.6. Tratamiento de datos.....	27
5.6.1. <i>Población y muestra</i>	27
5.7. Recursos y materiales.....	28
5.7.1. <i>Materiales físicos</i>	28
5.7.2. <i>Recursos electrónicos</i>	28
5.7.3. <i>Recursos digitales</i>	28
6. Resultados	29
6.1. Objetivo 1. Determinar los casos de éxito que permitan analizar el factoring como instrumento para obtención de liquidez	29
6.2. Objetivo 2. Establecer en las PYMES el grado de conocimiento, interés y aplicación del factoring.	36
6.3. Objetivo 3: Formular una guía de uso general del Factoring como herramienta de financiamiento para una rápida recuperación de liquidez para PYMES del sector comercial de la ciudad de Loja.....	48
7. Discusión	51
8. Conclusiones	53
9. Recomendaciones	54
10. Bibliografía	55
11. Anexos.....	61

Índice de tablas

Tabla 1. Resultados de casos de éxito de aplicación del Factoring a nivel global	29
Tabla 2. Resultados de casos de éxito de aplicación del Factoring a nivel regional.....	31
Tabla 3. Resultados de casos de éxito de aplicación del Factoring a nivel nacional	33
Tabla 4. Procesamiento de información de conocimiento, interés y aplicación del factoring.	47

Índice de figuras

Figura 1. Clasificación Manual CIIU, categoría G, jerarquías.....	20
Figura 2. Mapa de la ciudad de Loja y ubicación de la Zona de Estudio	24
Figura 3. Evolución de la industria del factoring 2001-2021	31
Figura 4. Tiempo que lleva la empresa desarrollando la actividad de comercio.....	36
Figura 5. Sector comercial al que pertenece la empresa	37
Figura 6. Actividad económica que realiza su empresa	38
Figura 7. Tipos de financiamiento utilizados	38
Figura 8. Obstáculos al buscar financiamiento	39
Figura 9. Problemas de liquidez	40
Figura 10. Uso de créditos informales.....	40
Figura 11. Porcentaje de ventas a crédito.....	41
Figura 12. Demora en el pago de ventas a crédito.....	41
Figura 13. Estructura de cartera de cobros.....	42
Figura 14. Conocimiento del factoring.....	42
Figura 15. Aplicación del factoring	43
Figura 16. Conocimiento de oferentes del factoring	43
Figura 17. Oferentes del Factoring en la ciudad de Loja	44
Figura 18. Montos realizados	44
Figura 19. Causas del escaso uso del factoring	45
Figura 20. Nivel de interés de uso del factoring.....	45
Figura 21. Utilización de factoring.	46
Figura 22. Grado de interés para aplicación de factoring.	46
Figura 23. Estructura de la guía de aplicación del factoring.....	50

Índice de anexos

Anexo 1. Encuesta.....	61
Anexo 2. Matriz de preguntas para elaboración de la encuesta.....	64
Anexo 3. Matriz de ponderación cuantitativa de medición de grados	65
Anexo 4. Guía de aplicación general del factoring financiero.....	66
Anexo 5. Certificado de traducción.....	84

1. Título

Factoring financiero como instrumento de financiamiento para obtención de liquidez en las PYMES del sector comercial de la ciudad de Loja.

2. Resumen

Esta investigación presenta un plan de factoring como instrumento para obtención de liquidez en las PYMES del sector comercial de la Ciudad de Loja. Tomando en cuenta que, las PYMES son consideradas la columna vertebral de la mayoría de las economías en el mundo, ya que representan alrededor del 90 % de establecimientos registrados en el tejido empresarial, y aportan con más del 50 % del PIB de una nación, sin embargo, no todas manejan sus finanzas adecuadamente limitando el aprovechamiento de oportunidades para acceder a créditos y fuentes de financiamiento formal que impulsen su crecimiento económico. Para ello se utilizó un enfoque mixto, denotando la parte cualitativa con la búsqueda bibliográfica y análisis de estudios de uso de factoring en organizaciones de varios sectores y localidades que demostraron funcionalidad al disminuir cuentas por cobrar, mejoramiento de liquidez, capital de trabajo, entre otros beneficios; así como contrariedades. De igual manera se obtuvo información cuantitativa a partir de la aplicación de la encuesta a 188 PYMES comerciales de la ciudad de Loja. Los resultados determinaron que el 64 % presenta un grado medio de conocimiento del factoring, un 49 % indicó un grado medio de interés sobre conocer del mismo y el 72 % no han utilizado esta herramienta, representado así un grado alto de no aplicación. Finalmente se presenta la guía para orientar la toma de decisiones de las empresas interesadas, respecto a esta práctica financiera.

Palabras claves: Alternativa financiera, capital de trabajo, comercio, cuentas por cobrar, pequeñas y medianas empresas.

2.1. Abstract

This research presents a factoring plan as an instrument for obtaining liquidity in SMEs in the commercial sector of the city of Loja. Taking into account that SMEs are considered the backbone of most economies in the world, since they represent about 90% of registered establishments in the business fabric, and contribute with more than 50% of the GDP of a nation, however, not all of them manage their finances properly limiting the use of opportunities to access credit and formal financing sources that boost their economic growth. For this purpose, a mixed approach was used, denoting the qualitative part with the bibliographic search and analysis of studies on the use of factoring in organizations of various sectors and locations that demonstrated functionality by reducing accounts receivable, improving liquidity, working capital, among other benefits; as well as setbacks. Quantitative information was also obtained from the application of the survey to 188 commercial SMEs in the city of Loja. The results showed that 64% had a medium degree of knowledge of factoring, 49% indicated a medium degree of interest in learning about it, and 72% have not used this tool, representing a high degree of non-application. Finally, a guide is presented to guide the decision making process of the companies interested in this financial practice.

Key words: Alternative financing, working capital, trade, accounts receivable, small and medium-size companies.

3. Introducción

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) ocupan un lugar muy importante en la economía latinoamericana pues contribuyen al crecimiento económico de la región. Desde la óptica de Ron y Sacoto (2017) estas son consideradas la columna vertebral de la mayoría de las economías en el mundo, al representar alrededor del 90 % de establecimientos registrados en el tejido empresarial, lo que las hace responsables de aportar con más del 50 % del producto interno bruto (PIB) de una nación. A pesar de ello, no todas estas empresas manejan sus finanzas adecuadamente y esto deriva en la falta de oportunidades para acceder a créditos y fuentes de financiamiento formal que impulsen su crecimiento económico, de ahí surge la importancia del estudio e investigación de nuevas metodologías de búsqueda de financiación y obtención de liquidez basadas en estrategias financieras. El Ecuador, no es la excepción, las PYMES ecuatorianas desempeñan un rol fundamental puesto que son las responsables de generar miles de plazas de empleo y dinamizar la economía (Aguilar, 2015).

Ante ello, Mogollón (2011) expresa que las PYMES actuales, consideran que su desarrollo se encuentra limitado por las dificultades para el acceso a financiamiento, debido principalmente a las condiciones financieras desfavorables. En tal sentido, define la financiación como la forma de otorgar el capital necesario a la empresa de manera tal que pueda dar uso de esos recursos económicos para sus diferentes tipos de necesidades en el momento adecuado. De manera similar, Vera (2021) argumenta que el financiamiento se convierte en una especie de combustible para poner en marcha las operaciones de una empresa, dado que se trata de un respaldo que garantiza el cumplimiento de sus objetivos en el corto y largo plazo enfocados en el desarrollo y la expansión.

Así surge el factoring, el cual se presenta como una metodología para la obtención alternativa y rápida de liquidez, considerado por Marré (1995) como un contrato creado en las prácticas del comercio colonial inglés, y que en la década de los setenta comenzó a ser utilizado en Europa como un medio alternativo de financiamiento para la pequeña y mediana empresa. Además, en relación a diversas investigaciones realizadas en los últimos años, tales como la de Auboin (2016) en la cual se indica que el crecimiento de las economías y la internacionalización del comercio han permitido visualizar el impacto del factoring en las PYMES, donde el modelo de financiamiento a través de esta herramienta admitió un importante apalancamiento en las operaciones a nivel mundial.

No obstante, a nivel general en el Ecuador, Dumes y Erazo (2018) señalan en su investigación que el contrato de factoring ha sido de escasa aplicación dada la tradicionalidad del uso de préstamos como medio de apalancamiento o financiación a través de las instituciones financieras existentes, lo que ha ocasionado que las PYMES opten por no aceptar nuevos medios de financiamiento o desconocer por completo diferentes alternativas.

Por otro lado en la Región Sur del Ecuador, específicamente en la ciudad de Loja, Correa y Suqui (2020), analizaron que el 68 % de los negocios en el cantón Loja son de tipo comercial, siendo esta la principal fuente económica de los lojanos y la existencia de problemas de inversión y liquidez afecta a dichas empresas ya sea por la disminución de activos circulantes originados por las cuentas incobrables, o el aumento del endeudamiento a corto plazo en donde los pasivos circulantes pueden estar financiando activos de largo plazo, cualquiera de las anteriores constituye una amenaza para lograr el equilibrio financiero.

De esta manera, la presente investigación tiene por objetivo general presentar un plan de factoring como instrumento para obtención de liquidez en las pymes del sector comercial de la ciudad de Loja. Mediante el cumplimiento de los siguientes objetivos específicos: 1. Determinar los casos de éxito que permitan analizar el factoring como instrumento para obtención de liquidez. 2. Establecer en las Pymes el grado de conocimiento, interés y aplicación del factoring. 3. Formular una guía de uso general del Factoring como herramienta de financiamiento para una rápida recuperación de liquidez para Pymes del sector comercial de la ciudad de Loja. Considerando que este estudio tiene por alcance conocer los beneficios que el factoring financiero puede aportar a las pequeñas y medianas empresas, como la reducción del riesgo crediticio y la mejora en la gestión del flujo de caja. Además, la investigación presentó limitantes como la escasa información de oferentes del servicio financiero en la localidad, normativas legales, ubicación de las empresas, entre otros aspectos que pueden afectar la viabilidad del factoring financiero o la medición de beneficios a largo plazo.

Así mismo, siguiendo la normativa del reglamento de régimen académico de la UNL la estructura del manuscrito se desarrolla de la siguiente manera : **Título** que describe el tema y alcance de la investigación, **Resumen** del estudio que se presenta en idioma español e inglés conjuntamente con las palabras claves, la **Introducción** que da un preámbulo del desarrollo de la investigación, el **Marco Teórico** que incluye la fundamentación teórica que aborda los antecedentes del tema de estudio, la fundamentación conceptual más relevante y la fundamentación legal de la investigación, la **Metodología** en la que se describe los métodos, tipos, técnicas, población de estudio, la recolección de información y el tratamiento de las variables del estudio, **Resultados** es el desarrollo y cumplimiento de los objetivos específicos, **Discusión** donde se contrasta los resultados con las teorías y resultados de otras investigaciones previas, **Conclusiones** que se fundamentan en los puntos más relevantes y resultados obtenidos de cada uno de los objetivos específicos, seguidamente se redactan las **Recomendaciones** en base a las conclusiones, **Bibliografía** que describe las fuentes de consultas utilizadas en el estudio y finalmente los **Anexos** donde se presentan las herramientas, técnicas complementarias y documentos de soporte.

4. Marco teórico

4.1. Evidencia empírica

La globalización de las economías ha logrado transmitir grandes avances y beneficios en muchos sentidos y para todo tipo de empresas, es decir desde la más grande hasta la más pequeña. No solo por la diversidad de metodologías para administrarlas adecuadamente generando mejores resultados, sino también por la búsqueda constante de métodos alternativos que permitan la recuperación y financiamiento para enfrentar los diferentes retos que les ayuden a crecer en el mercado.

De tal manera, surge el factoring como una opción diferente de obtención de liquidez, que de acuerdo con Marré (1995) trata de un contrato nacido en las prácticas del comercio colonial inglés que luego fue desarrollado en plenitud en el mercado norteamericano, y que en la década de los setenta comenzó a ser utilizado en Europa como un medio alternativo de financiamiento para la pequeña y mediana empresa.

Similar a ello, Hugo Jara Checa y Javier Marin Bolaños en su tesis “El factoring como medio de obtención de liquidez” concluyeron que el factoring es una herramienta financiera muy útil para aquellas empresas que necesitan liquidez inmediata para seguir produciendo y además añaden que es efectiva para las medianas empresas porque evita un costo administrativo elevado, es decir elude la creación de un departamento de calificación de riesgos y de un departamento de cobranzas (Jara y Bolaños, 2000).

Evidentemente uno de los elementos indispensables en las PYMES es la liquidez y de acuerdo con Gutiérrez, Téllez, y Munilla (2005) es cuestión de grado. Es decir, una falta de ella puede significar que la empresa es incapaz de hacer uso de descuentos favorables y aprovechar oportunidades que se le presentan. Una crisis de liquidez más acusada indica que la empresa es incapaz de satisfacer sus deudas y obligaciones corrientes. Ello puede dar lugar, en las economías de mercado, a una venta forzosa de inversiones y activos a largo plazo y, en su forma más grave, a insolvencia y quiebra.

Como muestra de ello, Correa (2016) en su investigación: “Análisis e Interpretación Financiera al Indicador de Liquidez como Herramienta para la Evaluación de la Gestión Empresarial”, concluye que el determinar ratios de liquidez permitirá tomar decisiones financieras, operativas, de inversión o financiación dependiendo del índice obtenido al aplicar la fórmula.

Por otra parte, es notable que dentro de la región latinoamericana y en especial del Ecuador, el sector comercial representa la principal fuente de ingreso económico, sin embargo, la falta de conocimiento de una herramienta financiera que permita a las empresas o emprendimientos que son integrantes de tal sector, el mantener estados contables sanos más eficientes y productivos, ha provocado el estancamiento o lento avance de su desarrollo.

De igual manera, dentro de la ciudad de Loja, donde el 68 % de los negocios de este cantón son de tipo comercial, y de los cuales la mayoría son pequeñas y medianas empresas que presentan similares dificultades, tales como problemas de inversión y liquidez originados por la generación de cuentas incobrables ante ventas a crédito.

En tal sentido, Giraldo C. y Sampedro D. (2017) en su investigación: El Factoring como Herramienta Financiera para las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) del Municipio de Caldas, Antioquia, indican que las micro, pequeñas y medianas empresas de este municipio presentan problemas al adquirir financiación por medio del crédito tradicional para cubrir sus obligaciones de corto plazo, lo que genera un riesgo para el correcto funcionamiento y sostenibilidad de la compañía, y se evidencia interés en los empresarios en obtener conocimiento e implementar el factoring como la principal opción al momento de obtener financiación, por lo cual se realizó una guía metodológica para brindar información sobre el tema.

En tanto que, Kozarević y Hodžić (2016) en su artículo: Influencia de la financiación por factoring en la liquidez de la empresa en Bosnia y Herzegovina; concluyó que, la iliquidez puede ser extinta utilizando de manera alternativa el Factoring como forma de financiación diferenciándose de los préstamos tradicionales. Por su parte, en la revista Acta Económica (2013), concluyeron que, el Factoring como forma de financiación alternativo soluciona la problemática de insolvencia; mientras que, Stanciu y Stanciu (2013) en su artículo tuvo como principal conclusión que el Factoring es una importante forma de financiación y administración de las cuentas por cobrar, tanto en épocas de crisis, como en épocas de crecimiento económico en las empresas.

De igual manera Zuluaga (2018) en su artículo; Factoring: una herramienta de liquidez para PYMES, tuvo como conclusión que el Factoring influye en la liquidez de las PYMES basándose en la industria, tamaño y sociedad, enfocándose en ratios financieros que genera la búsqueda de esta herramienta.

No obstante, y desde el Registro Oficial Suplemento 497 del 2019 del Código de Comercio del Ecuador, respecto a la aplicación del factoring en el sector comercial del país, esta alternativa de obtención de liquidez es de escaso conocimiento en las PYMES, particularmente de la ciudad de Loja, además de su aplicación, beneficios y alcance.

4.2. Marco conceptual

4.2.1. El Factoring

El factoring es un término que poco a poco comienza a ser conocido en nuestro medio jurídico y económico, adaptándose como una herramienta o estrategia de apoyo para el crecimiento de las empresas. De acuerdo con Bravo (2016) el factoring surgió como

consecuencia de las necesidades del tráfico comercial colonial europeo para obviar las posibles complicaciones del transporte de mercaderías por motivos tales como las distancias, el desconocimiento del mercado colonial americano, el cobro respectivo, etc.

En tal sentido algunos autores que han estudiado este término, lo han definido con similares cualidades. Así por ejemplo Bonivento (1995) define al factoring como un contrato que en virtud del cual una sociedad especializada se obliga a adquirir en un plazo los créditos de una empresa que resulta de su propia actividad comercial, estos son transferidos asumiendo las consecuencias del cobro a cambio de una comisión.

Asimismo, Navarrete (2017) lo define como un contrato atípico que consiste en la cesión de uno a varios créditos comerciales por parte de su titular a una empresa de factoring a cambio de un importe convenido. Mientras que, la Cámara de Comercio de Guayaquil (2017) señala que el factoring es un contrato de cesión de cartera de crédito o facturas que se transan con descuento a su valor nominal, mientras el adquirente asume el riesgo de cobranza.

Por otro lado, Menéndez (2003) señala que el contrato del factoring es aquel en el cual un empresario asigna créditos comerciales que ostenta frente a su clientela a otro empresario especializado conocido como una sociedad de factoring que se compromete, a cambio de una comisión a prestar un conjunto de diversos servicios respecto de los mismos.

En consecuencia, y como lo menciona Praxis Capital (2019) el factoring permite adquirir liquidez inmediata siempre y cuando los títulos valores que se empleen sean válidos, es decir; que estos deben cumplir con los requisitos o solemnidades que la ley establece, ya que el factor asumirá las consecuencias de cobro, por lo tanto, este es el encargado de calcular el riesgo que se obtiene a través de la adquisición de los títulos valores al factorado y en base a este riesgo se entregará el valor de la liquidez.

El factoring es una de las alternativas de financiación más eficientes para las empresas que requieren de liquidez a corto plazo, por lo tanto, estas compañías que se dedican al ejercicio del factoring deben realizar una exhaustiva verificación y control de los pagarés a la orden, con el fin de que no exista inconvenientes al momento de adquirirlos y cobrarlos.

De la misma manera, la insolvencia del cliente es considerada como un riesgo y esta es calculada por el factoring, en base al porcentaje obtenido se otorgará los anticipos de la facturación, por lo tanto, la empresa que adquiere los servicios del factoring podrá obtener liquidez mediante la entrega de títulos valor al factor, el cual recibirá una comisión porcentual por brindar sus servicios; esta es una alternativa eficaz cuando la empresa factoreada tiene dificultades en la obtención de créditos bancarios (Praxis Capital, 2019).

Silvio Lisoprawski y Carlos Gerscovich (1997) conceptúan mínimamente al factoring como "(...) aquella operación por la cual un empresario transmite, con o sin exclusividad, los

créditos que frente a terceros tiene como consecuencia de su actividad mercantil, a un factor, el cual se encargará de la gestión y contabilización de tales créditos, pudiendo asumir el riesgo de insolvencia de los deudores de los créditos cedidos, así como la movilización de tales créditos mediante el anticipo de ellos a favor de su cliente; servicios desarrollados a cambio de una prestación económica que el cliente ha de pagar (comisión, intereses) a favor de su factor. Advertimos, así como característica saliente la triple finalidad del factoring: gestión, garantía y financiación de los créditos.”

Otros autores, como Rolin (1974) expresan que la literatura económica francesa ha suministrado numerosas definiciones de la palabra factoring, y la Chambre Nationale des Conseillers Financiers, organismo francés, propone la siguiente: “La operación consiste en una transferencia de deuda comercial de su titular a un factor, quien se encarga de cobrarla y que garantiza el buen resultado de la operación, incluso en caso de morosidad momentánea o permanente del deudor, a cambio de la percepción de sus gastos de intervención”. Rolin agrega el concepto dado por Annie Claire Furno, en su obra “El factoring”, donde expresa que: “es un convenio de efectos permanentes, establecido ente el contratante y el factor, según el cual el contratante se compromete a transferir al factor todas o parte de las facturas que posee de terceros deudores y a notificarles esta transmisión; en contrapartida, el factor se encarga de efectuar el cobro de estas deudas, de garantizar el resultado final, incluso en caso de morosidad del deudor y de pagar su importe, bien por anticipado, a fecha fija, o mediante deducción de sus gastos de intervención”.

4.2.2. Historia del Factoring

De acuerdo con la investigación realizada por Hillyer dentro de su obra *Four centuries of Factoring, The Quarrer*, y enunciados por Sánchez Fernández en su obra sobre el Factoring, indican que los inicios de esta actividad financiera se remontan a “Babilonia época de Hammurabi (1792-1750)”, además se afirma que las primeras manifestaciones del factoraje aparecen en la “Cultura Neobabilónica de los Caldeos, revistiendo la condición de un comisionista, que mediante el pago de una suma de dinero, protegía a su cliente de los riesgos de operación” (Del Vechio. p 300).

Otra de las publicaciones, según Martínez (2014) el origen de este procedimiento financiero se remonta al siglo XVII. Debido a las dificultades en el cobro de las manufacturas (principalmente textiles) que Inglaterra exportaba a Estados Unidos, las empresas inglesas comenzaron a delegar la tarea de venta y cobro a empresarios norteamericanos. El desplazamiento de un continente a otro encarecía la operación comercial, a lo que se agregaba la falta de información sobre el cliente. Con el tiempo los empresarios norteamericanos comenzaron a asumir el riesgo comercial de las ventas y a realizar adelantos financieros a los exportadores ingleses.

Si bien Estados Unidos fue pionero en este negocio, la mayor parte del Factoring se realiza actualmente en Europa. Aunque la mayoría de los negocios de esta naturaleza está concentrada en el factoraje doméstico, es decir, dentro del país, cada día va tomando más importancia el Factoring internacional o de exportación. (Poblete, 2010)

4.2.3. *Intervinientes en el factoring*

Para realizar el procedimiento que conlleva el factoring, es necesaria la intervención de varios participantes. De esta manera Cevallos (2007) establece lo siguiente:

- Factorado o cliente adherente. – es la persona natural o jurídica que posee una cartera por cobrar, este presenta al factor o sociedad de factoring sus estados financieros, para que el factor liquide de contado su carrea.
- El factor. – Es la empresa de facturación o sociedad de factoring: es una persona jurídica legalmente autorizada para prestar los servicios que comprende la operación, bajo el entendido de que cuenta con recursos financieros y la organización técnica que le permite ejecutar la facturación.
- Los deudores. – desempeñan un rol esencial, ya que su condición económica brindará pautas acerca del riesgo para el factor.

De esta manera, los sujetos que intervienen en el factoring son tres, el primero el factorado el cual entrega su cartera al factor que puede ser un banco, para que otorgue liquidez inmediata de la cartera obtenida, a través del cobro de títulos valores a los deudores del factorado. El factorado entregará estados financieros al factor con el fin de que este verifique el riesgo de la cartera que se encuentra por cobrar por medio de un análisis técnico que realiza la sociedad de factoring, este entregará liquidez al factor y a cambio recibirá una comisión por sus servicios prestados (Praxis Capital, 2019).

4.2.4. *Tipos de Factoring*

En su investigación, Idrovo y Barona (2022) señalan que existen diferentes clases de este contrato que pueden agruparse por sus modos:

- *Forma de transacción.* - Existen tres posibilidades: la primera, factoring financiero en el que una entidad financiera hace de factor y las personas pueden acudir a ella para vender sus facturas. La segunda, de acuerdo con Marré (1995) el factoring mercantil en el que la firma acude a una empresa dedicada a este giro de negocio. En estos dos casos, al momento de entregar la factura física, generalmente se adjunta un cheque como garantía del pago del deudor. Y finalmente, el factoring bursátil que dispone de un mercado abierto en el que una persona actúa de oferente y elige al comprador que más le convenga. En este

último supuesto, se negocia en el mercado de valores (Código de Comercio del Ecuador, 2019).

- *Riesgo en el contrato.* - Se puede hablar de dos principales formas. Por un lado, la contratación con la firma financiadora podría ser de todas las facturas, por lo que el costo de la tasa de descuento sería menor, al eliminar el porcentaje de incertidumbre con respecto al cobro (Unidroit, 1989). En otro sentido, podría venderse facturas de manera individual y esto ocasiona el efecto opuesto. Es decir, la tasa de descuento es mayor por cuanto la necesidad de cobro de esa factura es alta y el riesgo también.
- *Por su evolución.* - Se puede hablar de dos tipos: tradicional y nuevo estilo. El primero se trata de la operación que efectúa el factor por la contratación que ha realizado con el factorado sin que existan recursos posteriores (Pisar, 1970). El riesgo de cobranza recae totalmente sobre la empresa financiadora. Mientras que el segundo comprende el servicio de financiamiento del factoring tradicional más un conjunto de prestaciones adicionales que tienen que ver con la logística y administración de la firma factorada.
- *Por su contenido.* - Está el factoring al vencimiento en el que el factor se obliga a pagar el monto determinado en la factura, en la fecha que ha sido fijada por el deudor y el factorado (Marré, 1995). Entonces, este último tendrá la certeza de contar con liquidez, en la fecha que acordó con su cliente. El beneficio en este tipo de contrato se encuentra en que, la mora del cliente no afectará a la empresa factorada, por lo que podrá mejorar su logística financiera y cartera. Otra forma es el factoring a la vista, que brindará asistencia técnica, financiera y contable, por lo que el descuento que se realice sobre la factura será el del valor de estos servicios y no el de un financiamiento (Soares, 2017).
- *Por su ejecución.* - Se pueden diferenciar dos tipos. Primero, el factoring con notificación al deudor. Esta modalidad de contrato implica que la empresa factorada indicará a su deudor, ya sea en la factura comercial, o en otro documento, que los pagos que deba realizar para extinguir sus obligaciones serán hechos a favor del factor (Uribe, 2015). Para efectos de ello, la firma no deberá recibir ningún pago que su cliente quisiera entregar, pues ha cedido sus derechos de cobro. Y segundo, el factoring sin notificación al deudor. En muchos casos, la empresa factorada prefiere que sus deudores no conozcan del uso de esta forma de financiamiento, por consideraciones de confianza y expectativa comercial (Soares, 2017). Así, en esta modalidad sin notificación, la firma será quien reciba

los pagos de sus deudores, pero se verá en la obligación de transferirlos de manera inmediata, al factor.

- *Por el territorio en el que se ejecuta.* - Está el factoring doméstico e internacional. El primero se trata del supuesto en el que el contrato es celebrado entre dos partes que pertenecen a un mismo país; por lo tanto, se sujetan a leyes nacionales. Mientras que el segundo, concibe la celebración del contrato entre un nacional y un extranjero. Esta conserva las características típicas del contrato de factoring, pero presenta una estructura más compleja, ya sea con relación a las partes involucradas en la operación, o con respecto a los acuerdos específicos entre ellas existentes.

4.2.5. Factoring en las PYMES Ecuador

De acuerdo con la Revista Líderes (2015) la compra de facturas, conocida como factoring, resurge en el país. A inicios de los 90, las empresas de factoring estaban presentes en Ecuador, pero luego del feriado bancario de 1999, estas empresas casi desaparecieron. Hasta el año 2015 las firmas dedicadas al factoring aportaron con entre un 1,5 % y 2 % al Producto Interno Bruto, según datos de la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI). Así mismo, dentro de su artículo, la Revista Líderes (2015) indica que:

Entidades financieras como el Banco de Guayaquil incluyen entre sus servicios el factoring. El 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 1200 empresas. En el año 2014 se movieron unos \$50 millones por la compra de facturas.

Además, el sector agrícola, manufacturero, camaronero, de bienes y servicios son los que más usan el servicio. 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.

De igual manera, la Revista Líderes (2015) revela datos interesantes sobre los valores que el factoring mueve a nivel mundial, mismos que se ha demostrado que este mueve \$2,8 trillones. En Europa tiene el 61 % del mercado; en Asia 27 % y en América 9 %. Por otra parte, dentro de la región la aportación al PIB ha sido la siguiente: en Canadá aporta con el 37 %, en Argentina el 32 %, en México con el 26 %, en Panamá con el 24 %, y en Chile con un 14 %.

En tal sentido y de acuerdo con Neira (2017) una herramienta financiera que podría resolver las necesidades de capital de trabajo es el factoring o factoraje, no se trata de un

préstamo, el riesgo no reside en la solvencia financiera del proveedor, sino más bien, en el riesgo de que la empresa compradora no cumpla con sus compromisos. Es un esquema ideal para financiar las actividades de PYMES cuya calidad crediticia no es tan buena como la de empresas grandes o exportadoras. De todas formas, el factoring desarrollado con instituciones financieras privadas requiere de mucha tramitología y documentos que se solicitan para realizar el análisis tanto del comprador como del emisor de la factura y aprobar la operación.

Por tanto, Neira (2017) indica que el 27 de enero de 2015 se aprobó el producto financiero factoring. La CFN B.P. (Corporación Financiera Nacional, Banca Pública) realizó el lanzamiento del producto en septiembre del año 2015, con el propósito de facilitar la obtención de liquidez a las PYMES ante la coyuntura económica de contracción. Esta herramienta está basada en un producto denominado Cadenas Productivas desarrollado por la Nacional Financiera de México en el año 2001, que consiste en un factoring inverso, es decir, que los proveedores no son los que buscan descontar sus facturas por cobrar, son las empresas compradoras seleccionadas las que ponen a consideración las cuentas por pagar a sus proveedores.

El factoring no es un crédito de la forma en que lo maneja el sector privado y no requiere de garantías. Para la operación del factoring electrónico, la CFN B.P. cuenta con una línea de crédito específica de la CAF de 20 millones de dólares y también se han realizado anticipos de facturas con fondos propios.

4.2.6. Factoring electrónico

Esta herramienta permite que una empresa corporativa que hace de ancla, determine los proveedores que califiquen para anticipar el cobro de sus facturas a través de una plataforma electrónica desarrollada para el efecto y así proveerles de liquidez en forma casi inmediata.

La empresa ancla es analizada por la CFN B.P. y se le otorga un cupo que tiene validez de 360 días y puede ser utilizado en forma revolvente, es decir, que dicho cupo puede volver a ser utilizado en la medida en que se haya cumplido con las obligaciones del primer anticipo.

Este cupo se lo divide entre los proveedores que califiquen como MIPYMES y empresarios del segmento de la economía popular y solidaria. La empresa ancla sube a la plataforma tecnológica los documentos negociables correspondientes a las cuentas por pagar a los proveedores MIPYMES, quienes deben expresar su voluntad de venta de la factura y aceptar el monto a anticipar, la operación culmina con la aceptación por parte de la CFN B.P. de los términos de la negociación. Las facturas se podrán descontar con vencimiento máximo de 180 días y en un lapso de tiempo máximo de 72 horas recibir los fondos en el banco que

el proveedor especifique. El proveedor cede el derecho de cobro de la factura a la CFN B.P.

Aplica para operaciones de proveedores de la economía popular y solidaria, micro, pequeños y medianos empresarios con un nivel de ventas anuales inferior a los \$5 millones. También aplica para proveedores con ventas anuales superiores a \$5 millones, que requieran promover el encadenamiento productivo hacia adelante en su cadena de valor, siempre que cuenten con un convenio vigente de factoring electrónico suscrito como empresa ancla.

La tasa de descuento la define la CFN B.P., de acuerdo al análisis de la empresa ANCLA y al plazo de vencimiento de la factura. En el año 2016, para factoring electrónico Comercial Prioritario PYME, Microcrédito minorista, de acumulación simple y ampliada, el factor de descuento se calculó con una tasa efectiva base que varía entre el 11.09 % hasta 30 días y 11.83 % hasta 180 días.

4.2.7. Factoring internacional

Es una herramienta financiera que otorga liquidez inmediata a los exportadores del sector corporativo, empresarial y PYMES sobre su cartera pendiente de cobro, a través de la cesión de las facturas generadas por la venta de sus productos en el exterior.

En este caso intervienen el exportador nacional, el comprador internacional y la CFN B.P. El mecanismo empieza cuando la CFN B.P., luego de analizar la empresa exportadora nacional, le extiende un cupo de factoring internacional. El tiempo de calificación del cupo es de máximo 60 días. Los exportadores ceden las facturas que pueden tener una fecha máxima de vencimiento de 180 días a la CFN B.P. y la CFN como requisito solicita los documentos de exportación endosados.

Se benefician de este producto las empresas exportadoras de productos de origen ecuatoriano con ventas mayores a 100 mil dólares anuales. La tasa de descuento es calculada en base a las tasas referenciales de Banco Central al momento de la negociación. Para el año 2016, la tasa efectiva base para el cálculo del factor de descuento fue de 6.25 % hasta 30 días, 6.75 % hasta 120 días y 7.25 % hasta 180 días, para factoring internacional Comercial Prioritario PYME.

Cabe mencionar que durante el año 2015 se aprobó un total de \$34,82 mil millones de dólares en cupos en factoring, de los cuales fueron descontadas 240 facturas que corresponden a \$16,21 mil millones de dólares en total, de estos \$14.41 mil millones de dólares, corresponden a factoring electrónico y \$1.80 mil millones de dólares a factoring internacional. Por su parte, en el año 2016, se aprobaron \$51.4 mil millones de dólares y fueron descontados \$45.76 mil millones de dólares en factoring electrónico y \$8.65 mil millones de dólares en factoring internacional.

En el año 2015 el sector productivo de manufactura se benefició con el factoring electrónico y el factoring internacional: fabricación de componentes electrónicos, fabricación

de papel, elaboración de productos lácteos y el sector de empaquetado con factoring electrónico; y, el sector conservas de productos del mar con factoring internacional. El cumplimiento de la meta propuesta por la CFN B.P. para desembolsos en operaciones de factoring para el año 2015 corresponde a un 63 % del factoring electrónico y un 59 % de cumplimiento respecto al factoring internacional.

En el año 2016 se beneficiaron con factoring electrónico los sectores Agropecuario (\$3,41 mil millones), Manufactura (\$42,12 mil millones) y Servicios (\$ 0,22 mil millones) y con factoring internacional se benefició el sector manufactura (\$8.65 mil millones). El factoring electrónico puede ser un método de financiamiento muy importante para las PYMES de mayor riesgo que no cuentan con mucha información confiable, ya que el descuento de facturas como proveedor depende del riesgo crediticio de la empresa compradora de alta calidad que hace de ancla.

El factoring tanto electrónico como internacional, ha tenido una mayor difusión durante el año 2016 por parte de la CFN que el Fondo de Garantías, sin embargo, no se cumplieron las metas propuestas. Todavía existe desconocimiento de la existencia de esta herramienta financiera que puede ser muy útil en tiempo de contracción de la economía donde también disminuyen los recursos destinados a los préstamos.

4.2.8. PYMES

Según el Servicio de Rentas Internas del Ecuador, PYMES corresponde al conjunto de pequeñas y medianas empresas que, de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, número de trabajadores, y su nivel de producción o activos, presentan características similares en sus procesos de crecimiento (SRI, 2013).

De acuerdo con Cevallos (2018) las microempresas y las PYMES constituyen un segmento importante para las economías en desarrollo y su particularidad en el Ecuador radica, según el Directorio de Empresas y Establecimientos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos – INEC, al año 2014, cerca de 844.000 empresas en el Ecuador que reportaron ventas en el Servicio de Rentas Internas – SRI o declararon impuestos por pertenecer al Régimen Impositivo Simplificado – RISE, de las cuales el 90.2 % fueron microempresas, 9.3 % PYMES y 0.5 % grandes empresas, de estas alrededor de 456.000 registraron personal afiliado al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social IESS.

El INEC cumpliendo las resoluciones 702 del 2008 y 1260 del 2009 de la Comunidad Andina de Naciones, define como Microempresas a aquellas empresas cuyas ventas anuales son menores a \$100.000 y cuyo número de personas contratadas está entre 1 y 9, las PYMES son aquellas con ventas entre \$100.000 y \$5.000.000 y entre 10 y 199 personas contratadas y las grandes empresas son aquellas con ventas mayores a \$5.000.000 y más de 200 personas contratadas, según estas resoluciones prevalece el criterio de las ventas anuales

brutas sobre el criterio de personal ocupado (INEC, 2017).

4.2.9. Valor del dinero

Como lo indica Desai (2019) el valor del dinero es uno de los factores más importantes para el financiamiento. Su importancia radica en la fluctuación que el tiempo ocasiona en el valor del dinero; así, un dólar el día de hoy, no valdrá lo mismo en el futuro. A esto se le llama tasa de interés, y varía por el costo de oportunidad que representa poseer este bien en un determinado tiempo.

De la misma manera, Bonivento (1995) propone que hay dos tipos de tasas de interés. Por un lado, la tasa de interés simple que comprende el interés que se genera en función del capital inicial. Por otro lado, el interés compuesto que se genera sobre el capital inicial, y sobre estos, nuevos intereses. Es menester recordar que este último está prohibido por el Código Civil, de manera taxativa.

En el factoring, según Idrovo y Barona (2022) el valor del dinero es tomado en cuenta por el factor al momento de determinar el riesgo que tomará al adquirir la factura y según el cual calculará la tasa de descuento. Este concepto se aplicará oportunamente para el posterior análisis del factoring, en el mercado local.

4.2.10. Estados financieros

Los estados financieros reflejan las operaciones o transacciones diarias que demuestra una empresa en sus actividades, siendo resumidas en la estructura exhibida como estado financiero. Los estados financieros se alimentan de la información suministrada por los libros contables y en los mismos se expone la rentabilidad de la organización. Siendo mostrados en periodo trimestral, semestral o anual.

Para Catacora (2012) los datos financieros representan el principal producto de todo el proceso contable que se lleva a cabo en una empresa. Se puede afirmar que, sobre los estados financieros, son tomadas casi la totalidad de las decisiones económicas y financieras que afectan a una entidad. El proceso de elaboración y presentación de las cifras requieren que tales informes sigan ciertas reglas que se aplican en forma general independientemente del tipo de actividad que desarrolla una empresa.

4.2.11. Liquidez

La liquidez es la capacidad que tienen las entidades para poder hacer frente a las obligaciones que deben cubrir a corto plazo, es decir la cantidad de dinero en efectivo disponible en el menor tiempo posible, misma que se puede medir mediante ratios o razones de liquidez para conocer la solvencia de efectivo de la empresa y su capacidad de solvencia en casos de estricta necesidad.

Así, de acuerdo con Paredes (2012) la liquidez es:

En la economía hace referencia a la cualidad que tienen los activos para ser convertidos de manera inmediata el dinero en efectivo, cuanto más fácil sea convertido un activo en dinero, se dice que es un activo líquido, o también puede ser definido como la facilidad de que algo sea puede intercambiar por productos y/o servicios, en la empresa la liquidez debe ser medida en especial en épocas o circunstancias en el que el crédito convencional sea escaso y de difícil acceso, con el fin de no poner en riesgo las operaciones cotidianas de la compañía.

4.2.12. Cuentas por cobrar

Es importante mencionar los aspectos principales de las cuentas por cobrar, puesto que constituye parte de la problemática que ocasiona la falta de liquidez en las empresas. Por ello, según Perdomo (2008) "Las cuentas por cobrar representan el crédito que concede la empresa a consumidores en cuenta abierta, para sostener y aumentar las ventas", además, se denominan cuentas por cobrar o créditos a cobrar a los derechos que posee una empresa sobre sus clientes sean estas personas naturales o jurídicas pendientes de cobro a una determinada fecha.

Las cuentas por cobrar se originan cuando la empresa realiza una transacción en donde ofrece un bien o servicio a cambio de dinero el cual pacta con su cliente cobrarlo en una fecha específica. De acuerdo con este autor "La política de crédito, es la pauta que sigue una empresa, para determinar si debe concederse y el monto del crédito a un cliente" (p. 294).

4.2.13. Financiamiento

Según Mogollón (2011) las actuales empresas consideran que su desarrollo se encuentra limitado por las dificultades para el acceso a financiamiento, debido principalmente a las condiciones financieras desfavorables como cronograma de pago muy cortos o elevados costos. En tal sentido, define la financiación como la forma de otorgar el capital necesario a la empresa de manera tal que pueda dar uso de esos recursos económicos para sus diferentes tipos de necesidades en el momento adecuado e indica que la fuente de financiamiento más utilizada es el crédito bancario, sin embargo, existen nuevas formas de financiamiento distintas al crédito bancario.

Mogollón clasifica las fuentes de financiamiento de la siguiente manera:

- Recursos propios: Los acreedores son los mismos dueños de la empresa, ya que proporcionan recursos propios para la puesta en marcha de la empresa.
- Financiación particular: Considera los recursos que el emprendedor obtiene de amigos o familiares.

- **Financiación externa:** Corresponde a aquellos recursos que el emprendedor obtiene de fuera para el funcionamiento de la empresa en alguna de sus etapas, por ejemplo, los créditos bancarios, ángeles inversionistas, bonos, entre otros.

Por otra parte, de acuerdo con Berger y Udell (1998) las pequeñas empresas mantienen un ciclo de financiamiento según la etapa en la que se encuentran, accediendo a diferentes tipos de financiamiento. Al inicio de las actividades la empresa se financia vía aportes de los fundadores o de fuentes cercanas. Conforme van creciendo, podrían acceder a fuentes a través de intermediarios como préstamos bancarios y capital de riesgo. Y, por último, aquellas empresas que pasan esa fase y continúan creciendo podrían acceder a los mercados públicos.

De otra manera y como lo indica Casanova y Beltrán (2013) existen diversas formas de clasificar las fuentes de financiación de la empresa, las cuales según el origen de la financiación se pueden resumir en la siguiente clasificación:

- ✓ **Financiación interna:** Corresponde a la generación de la propia empresa, son los recursos que la empresa genera por sí misma, como son las utilidades no distribuidas.
- ✓ **Financiación externa:** Corresponde a aportes financieros que provienen fuera de la empresa, como son los aportes de los accionistas con capital social o financiamiento de terceros que se convierten en acreedores de la empresa como son los préstamos bancarios.

En su artículo Idrovo y Barona (2022) señalan que la importancia del financiamiento radica, principalmente, en cubrir la falta de liquidez de una empresa, para con ello propiciar el buen desempeño y avance de la misma.

4.2.14. Factura Comercial Negociable

Las facturas para ser comerciales negociables deberán contener dos requisitos: tener como título “factura comercial negociable” (en adelante FCN) y en su cuerpo la orden incondicional de pago, del comprador o deudor. A estos títulos valores se le aplicarán las normas de los pagarés (Código de Comercio del Ecuador, 2019). Podrán venderse en la bolsa de valores siempre que el título se inscriba y desmaterialice. Será el emisor de la factura, quien tendrá la posibilidad de venderla. El valor de esta dependerá de a quién se la ha emitido, o el aceptante. En el momento de la transacción quien compre la factura tendrá por interés saber si el riesgo de cobro será alto o no; a menor riesgo, menor tasa de descuento. Su cobro en vía judicial será por procedimiento ejecutivo.

De acuerdo con el Código de Comercio del Ecuador, la FCN podrá ser transmitida de manera física, electrónica o desmaterializada en la bolsa de valores. En el supuesto que sea física se deberán emitir 3 ejemplares: el original será para el comprador, mientras que la

segunda y tercera copia será para el emisor, y contendrán la frase no negociable. De esta forma solo la FCN original podrá ser sujeta de negociación. En otra forma, cuando la factura es electrónica deberá desmaterializarse para poder ser comercial negociable. Solo en este supuesto es necesaria la notificación al receptor de la factura electrónica, por parte del emisor. Se busca la aceptación del receptor para que la factura pueda ser negociada en el mercado de valores, es decir factoring bursátil.

En este caso no habrá una presentación del documento en físico pues está respaldado en registros contables electrónicos. Es decir, las facturas físicas y electrónicas circularán por endoso mientras que aquellas que han sido desmaterializadas se perfeccionarán con el registro en el sistema respectivo de anotación en cuenta. Para poder ser negociadas en el mercado de valores, las facturas deberán inscribirse en el Catastro Público de dicho mercado. Sin embargo, para el contrato de factoring financiero y comercial no se necesitará de dicha inscripción pues: “Las facturas no inscritas en el Catastro Público del Mercado de Valores podrán negociarse en el mercado privado, a través de instituciones financieras y compañías que, de acuerdo con su objeto, puedan dedicarse a la compra de cartera”.

En adición, con respecto al deudor hay dos supuestos: el primero en el que la aceptación de la negociación de la FCN es tácita, y la segunda en la que debe existir una aceptación expresa contenida en la factura. Este título valor es importante en el factoring, pues solo con él será posible la cesión de derecho de cobro al factor. A contrario sensu, las facturas ordinarias no posibilitan esta transacción.

4.2.15. Sector comercial

Se denomina comercio a la actividad socioeconómica consistente en la compra y venta de bienes, sea para su uso, para su venta o para su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor. Por actividades comerciales o industriales entendemos tanto intercambio de bienes o de servicios que se afectan a través de un mercader o comerciante. El comerciante es la persona física o jurídica que se dedica al comercio en forma habitual, como las sociedades mercantiles. Las actividades comerciales se dividen en dos sectores: comercio al por mayor y comercio al por menor (SCIAN, 2002).

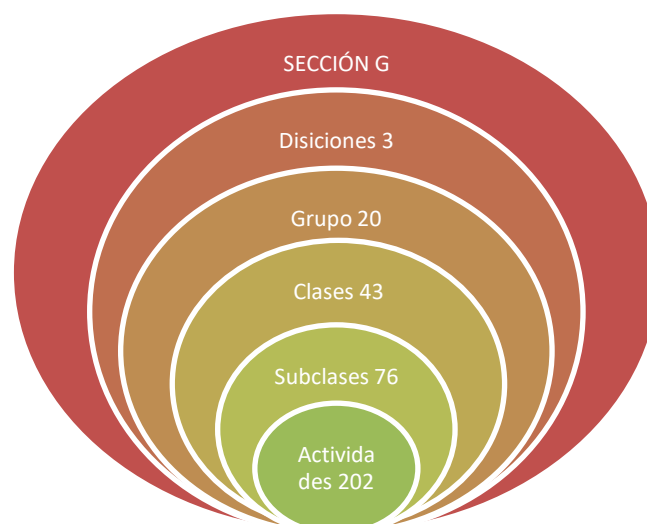
4.2.16. CIU

De acuerdo con el Servicio de Acreditación Ecuatoriano (2017), se especifica que La Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIU) de las Naciones Unidas cataloga las actividades económicas en una serie de categorías y subcategorías, cada una con un código alfanumérico. La versión original se la aprobó en 1948 y “su propósito principal es ofrecer un conjunto de categorías de actividades que se pueda utilizar para la reunión y difusión de datos estadísticos de acuerdo con esas actividades” (ONU iii). La mayoría de países usan

directamente el CIU o han elaborado clasificaciones nacionales derivadas de ella. En Ecuador, el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) adaptó el CIU en la Clasificación Nacional de Actividades Económicas. Las instituciones del sector industrial y productivo han alineado su gestión a partir de esta clasificación nacional. El Servicio de Acreditación Ecuatoriano (SAE) trabaja con esta clasificación, alineados a la visión país y la Política Industrial. En tal contexto, la clasificación a usarse en esta investigación es la correspondiente al comercio, la cual, de acuerdo a la clasificación de la CIU, es la siguiente: G. COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR; REPARACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS. En esta sección el comercio al por mayor y menor (venta sin transformación) de cualquier tipo de artículo, y la realización de servicios secundarios para la venta al por mayor y al por menor son los pasos finales en la distribución de la mercadería. Contiene la reparación de vehículos automotores y motocicletas. En la venta sin transformación se considera incluir las operaciones usuales (o manipulación) asociadas con el comercio, por ejemplo, selección, clasificación y montaje de bienes, mezcla (combinación) de bienes (por ejemplo vino o arena), embotellamiento (con o sin el anterior limpiado de botella), embalaje, descarga y reembalaje para distribución en pequeños lotes, almacenaje (sea o no congelado o refrigerado) limpieza y secado de productos agrícolas, cortado de tableros de fibra de madera u hojas de metal como actividades secundarias. Esta clasificación se visualiza en la figura 1 a continuación:

Figura 1.

Clasificación Manual CIU, categoría G, jerarquías



Nota. Tomado del Instituto de Estadística y Censos (INEC, 2010)

Respecto a la división y grupo, en la división 45 encierra todas las actividades relacionadas a la venta y reparación de vehículos automotores y motocicletas, mientras que la división 46 y 47 incluye todas las otras actividades de venta. La distinción entre la división

46 (venta al por mayor) y la división 47 (venta al por menor) es basada en el tipo predominante de cliente. La venta al por mayor es la re-venta (venta sin transformación) de artículos nuevos y usados a minoristas, usuarios industriales, comerciales, instituciones o profesionales, o a otros mayoristas y a quienes actúan en calidad de agente o corredor en la compra o venta de mercancías en nombre de dichas personas o empresas.

Los principales tipos de empresas abarcadas son las firmas de mayoristas comerciales, mayoristas que adquieren propiedad de las mercancías para comercializarlas, como revendedores e intermediarios al por mayor, distribuidores industriales, exportadores, importadores, cooperativas de compra, sucursales y oficinas de venta (pero no los almacenes de venta al por menor) que son mantenidas por unidades manufactureras o mineras como entidades separadas de la fábrica o mina propiamente dicha para que se comercialicen sus productos y que no se limitan a tomar pedidos de tales productos para su envío directo desde la fábrica o mina. Finalmente se incluyen los corredores de mercancías productos básicos, los comisionistas, agentes, recolectores, compradores, y las cooperativas de comercialización de productos agropecuarios (INEC, 2012).

4.3. Marco legal

Es importante mencionar que dentro del marco legal de las compañías de factoring en este país, comprende los siguientes instrumentos: Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Ley Orgánica de la Superintendencia de Bancos y Seguros No.26702; Ley No.122, Ley de Regulación Económica y Control del Gasto Público, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No.453, de 17 de marzo de 1983; y, Resolución de la Superintendencia de Bancos No.628, del 17 de mayo de 1991, y cuya última modificación se realizó el 05 de Agosto de 1993 que contiene el Reglamento para las compañías sometidas a la vigilancia y control de la Superintendencia de Bancos.

En tal contexto, en el Ecuador el contrato del Factoring se encuentra regulado por el Código de Comercio, donde se describen todas las características que un contrato de este tipo debe tener. Adicionalmente a esto, en el Código de Comercio se detallan las obligaciones y derechos que poseen los intervinientes del contrato, así como las facturas comerciales que son negociables y sus condiciones. En el artículo 201 de este código se especifica lo siguiente:

El comprador tiene derecho a exigir del vendedor que le entregue una factura de las mercaderías vendidas, y que ponga al pie de ella el recibo del precio total o de la parte que se le hubiere entregado. No reclamándose contra el contenido de la factura, dentro de los ocho días siguientes a la entrega de ella, se tendrá por irrevocablemente aceptada.

Las facturas comerciales que contengan una orden incondicional de pago, cuya aceptación sea suscrita por el comprador de bienes o su delegado, con la declaración expresa de que los ha recibido a su entera satisfacción, se denominarán "facturas comerciales negociables" y tendrán la naturaleza y el carácter de títulos valor, en concordancia con lo establecido en los artículos 2 y 233 de la Ley de Mercado de Valores. Les serán aplicables las disposiciones relativas al pagaré a la orden, en cuanto no sean incompatibles con su naturaleza.

Las facturas podrán emitirse en forma desmaterializada o en títulos físicos. Las facturas comerciales negociables emitidas en títulos físicos se extenderán en tres ejemplares de los cuales, el original es para el adquirente de los bienes. La primera y la segunda copia serán para el vendedor, siendo la única transferible la primera copia. Tanto el original como la segunda copia llevarán impresa la frase de "no negociable". En este caso, para su presentación al cobro y pago, deberá presentarse obligatoriamente la primera copia. Estas facturas negociables serán transferidas por endoso, en los términos de esta Ley, sin necesidad de notificación al deudor o aceptación de este.

El endosatario no asumirá las obligaciones de saneamiento que correspondan al vendedor de los bienes.

Solo la primera copia podrá ser utilizada para el cobro mediante la vía ejecutiva. La factura negociable que haya sido aceptada y que contenga todos los requisitos establecidos en las normas tributarias y esta Ley, constituirá título ejecutivo y prueba plena de la obligación y de los derechos en ella contenidos. La factura negociable que constituye título ejecutivo deberá contener, a más de los requisitos establecidos por la normativa tributaria, los siguientes:

- a. La denominación "factura negociable" inserta en su texto;
- b. El número de orden del título librado, el que corresponderá al número de serie y secuencia consignado en la factura;
- c. La fecha de pago y el lugar donde debe efectuárselo. Si se estableciere el pago por cuotas, se indicará el número de cuotas, el vencimiento de las mismas y la cantidad a pagar por cada una de ellas, así como el saldo insoluto;
- d. La orden incondicional de pagar una suma determinada de dinero;
- e. La especificación clara, en números y letras del monto a pagar y la moneda en que se lo hará; y,
- f. La firma del girador o librador y del aceptante u obligado o sus respectivos delegados.

El vencimiento en este tipo de facturas no podrá ser otro que los vencimientos

permitidos para la letra de cambio, siendo nulas las facturas que contengan vencimientos distintos. Adicionalmente, se incorporará en el reverso del documento información sobre los endosos con los requisitos de identificación de los endosantes y endosatarios con sus números de cédula o RUC y su razón social.

El deudor deberá pagar la obligación a la sola presentación de la primera copia de la factura a la que hace referencia esta Ley, en la forma y según los vencimientos establecidos en la misma, siempre que reúnan los requisitos establecidos en esta Ley y haya sido aceptada por el adquirente de los bienes. Serán inoponibles a los cesionarios de una factura irrevocablemente aceptada, las excepciones personales que hubieren podido oponerse a los endosatarios de las mismas. Se prohíbe todo acuerdo, convenio, estipulación o actuación de cualquier naturaleza que limite, restrinja o prohíba la libre circulación de un crédito que conste en una factura con las características antes señaladas (Ley de Creación de la Red de Seguridad Financiera, 2014).

5. Metodología

5.1. Área de estudio

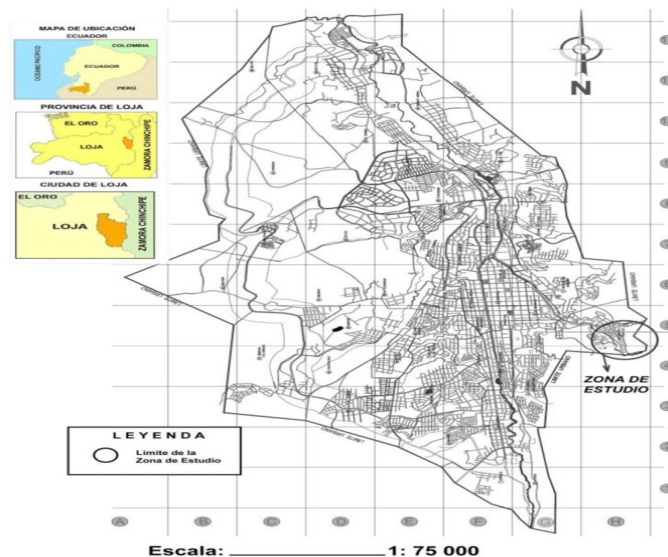
5.1.1. Ubicación

Esta investigación se realizó en la ciudad de Loja, situada al sur de la región interandina de la República del Ecuador, con una altitud de 2060 m s. n. m. y con un clima templado andino de 16,6 °C en promedio. Una población proyectada de 215.405 habitantes para el año 2020 y un área urbana de 5.732,51 hectáreas, organizada en 6 parroquias urbanas: San Sebastián; El Sagrario; El Valle; Carigan; Sucre y Punzara (GAD Loja, 2014). Pertenece a la provincia de Loja ubicada entre las latitudes Sur: 03°19'49" y 04°45'00", misma que tiene una superficie aproximada de 10.790 km² equivalente al 4 % de la superficie del país. En tanto que el objeto de estudio fueron las PYMES pertenecientes al sector comercial de la ciudad.

El cantón Loja es una región poco desarrollada en lo agroindustrial, con un sector manufacturero e industrial muy débil, y en el cual para su economía predominan las actividades de comercio y de servicios. En el periodo 2000-2010, el comercio al por mayor y menor es la rama de actividad con mayor participación en la economía local, seguidamente de la rama de agricultura, ganadería, silvicultura y luego la construcción. Mientras que las ramas de organizaciones y órganos extraterritoriales, suministros de electricidad, gas, agua, y explotaciones de minas y canteras son las actividades con menor participación dentro de la PEA (Labanda, 2011).

Figura 2.

Mapa de la ciudad de Loja y ubicación de la Zona de Estudio



Nota. Serrano y Tandazo, (2018).

5.2. Enfoque de investigación

El enfoque metodológico utilizado fue mixto. El cual abordó el parte cualitativo que permitió la búsqueda bibliográfica y análisis de contenidos para conocer las características, elementos, requerimientos del factoring tanto de forma particular y general, así como las

teorías y principales instrumentos financieros que pueden ser aplicados para el uso del mismo. Con ello se cumplió con el primer objetivo específico de la investigación. Los datos cuantitativos permitieron recoger y analizar variables tales como nivel de conocimiento, interés, y aplicación del factoring en las diferentes PYMES de la ciudad de Loja, específicamente con la ayuda de una encuesta aplicada a una muestra determinada de la población de la ciudad.

5.3. Tipos de investigación

5.3.1. Documental

La investigación fue de tipo documental debido a la utilización de información registrada y estudios aplicados anteriormente sobre el tema de la investigación, es decir casos de factoring aplicados a nivel nacional y local con resultados efectivos y poco efectivos para analizar las diferentes posibilidades de aplicar esta metodología de obtención de liquidez inmediata.

5.3.2. Exploratorio

Como lo plantea Hernández-Sampieri (2018), la investigación exploratoria tiene el propósito de examinar un fenómeno o problema de investigación nuevo o poco estudiado. En tal sentido, se utilizó este tipo de investigación debido a que el estudio del factoring es un tema relativamente nuevo al menos en la ciudad de Loja y cuya aplicación no es muy conocida actualmente para las pymes puesto que presentan diferentes desafíos a enfrentar y al intentar acceder a este tipo de financiamiento, así mismo llegan a desconocer los beneficios reales que puedan experimentar, etc. por ende puede ser de gran ayuda e interés para las entidades que requieran de obtención de liquidez inmediata.

5.3.3. Descriptivo

El tipo de investigación fue descriptivo, puesto que según Hernández-Sampieri (2018), una de las funciones principales de este tipo de investigación es la capacidad para seleccionar las características fundamentales del objeto de estudio y su descripción detallada de las partes, categorías o clases de ese objeto. En tanto que la investigación caracterizó los diferentes aspectos y cualidades de un término en específico que es el factoring, es decir; sus ventajas, implicaciones legales, impedimentos y condiciones, entre otras variables; para establecer si es o no beneficioso aplicarlo como método alternativo de obtención de liquidez.

5.4. Métodos de investigación

5.4.1. Inductivo

Mediante el método inductivo se logró obtener hipótesis preliminares, sobre los beneficios que ofrece el factoring, basadas en la evidencia observada en los datos

recopilados de investigación bibliográfica cuyos resultados fueron: incremento de liquidez, reducción de costos financieros y de cartera de crédito, entre otros.

5.4.2. Deductivo

Este método permitió deducir de acuerdo a los resultados de casos aplicados en diferentes sectores, la utilización de esta metodología sirve apoyo de financiamiento y obtención de liquidez y que, así como fueron beneficiosos en entidades a nivel global, regional y nacional, así mismo pueden resultar favorable a nivel local.

5.4.3. Analítico

A través de este método se logró analizar detalladamente los datos obtenidos de la aplicación de la encuesta para establecer el nivel de conocimiento, interés y aplicación, planteados en el objetivo 2 además de toda la información bibliográfica recopilada.

5.4.4. Sintético

Este método ayudó a resumir la información y resultados obtenidos en los objetivos 1 y 2 para la formulación de la guía de uso general propuesta en el 3 objetivo específico, en el cual se detallan conceptos, normativas, ventajas, desventajas, oferentes, etc.

5.4.5. Estadístico

El método estadístico permitió el manejo adecuado de los datos cualitativos y cuantitativos de la investigación, por una parte, con la recolección de información bibliográfica sintetizando la información en tablas de casos a nivel global, regional, nacional, y por otro lado, direccionando resultados de encuestas aplicadas hacia el nivel alto, medio y bajo de las variables propuestas (conocimiento, interés y aplicación).

5.5. Técnicas e instrumentos de investigación

La técnica de investigación utilizada fue la búsqueda bibliográfica a través de los diferentes medios de apoyo como bibliotecas virtuales y físicas de las universidades y a las cuales se tiene acceso como repositorios universitarios locales y nacionales, las bases de datos de Redalyc.org (Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal), Scielo.org (Scientific Electronic Library Online), Dialnet.org, Google Académico).

Así mismo, el instrumento implementado para la recolección de datos fue la encuesta, la cual permitió conservar, analizar y transmitir la información de la problemática que encierra el tema objeto de estudio; la encuesta se aplicó a la muestra de 188 PYMES establecida de las 366 empresas que aproximadamente existen en la ciudad de Loja, de acuerdo a las estadísticas del INEC (2022), mismas que permitieron definir el grado (alto, medio y bajo) del nivel de conocimiento, interés, y aplicación del factoring.

Para establecer dicho grado de las tres dimensiones requeridas, se tomó en cuenta el tipo de escala de medición *ordinal*, la cual permite ordenar los objetos según el criterio de posición de uno sobre otro (Sánchez y Reyes, 2015). El resultado de las PYMES encuestadas

respecto a las variables de conocimiento, interés y aplicación correspondientes a las preguntas 12, 13, 14, 16 y 21 y dependiendo del porcentaje obtenido se utilizó la matriz de ponderación cuantitativa (ver anexo 3) la cual delimita una escala de valoración de grado alto, medio o bajo en el que se encuentran dichas variables.

5.6.Tratamiento de datos

La investigación también tuvo un diseño transversal descriptivo, dado que, estas investigaciones indagan la incidencia de las modalidades, categorías o niveles de una o más variables en una población; son estudios puramente descriptivos. En tanto que, se pretende determinar la viabilidad de aplicar el factoring en PYMES de la ciudad de Loja, posterior a los resultados obtenidos en las encuestas que permitan establecer el grado de conocimiento e interés respecto de cada empresa, esto a partir de una escala de valoración de niveles: alto, medio o bajo.

5.6.1. Población y muestra

Fue necesario tener claro los datos de población y muestra determinados por las diferentes bases de datos investigadas, en este caso los datos fueron tomados tanto del INEC como de la Superintendencia de Compañías. En tanto que, la población que se tomó en cuenta fueron las PYMES de la ciudad de Loja, mismas que al 2021 se encuentran registradas 366 de acuerdo al INEC.

Así, la muestra tomada en cuenta, se determinó con la aplicación de la fórmula propuesta por Newbold et al. (2008):

Fórmula:

$$n = \frac{Z^2 \times N \times p \times q}{e^2 \times (N - 1) + (Z^2 \times p \times q)}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra poblacional

N = Tamaño de la población total.

Z = Valor de Z crítico. Llamado también nivel de confianza

p= Probabilidad de que ocurra el evento estudiado con éxito (0,5)

q= Probabilidad de que no ocurra el evento estudiado con éxito (0,5)

e= Error muestral deseado

De esta manera la aplicación de la fórmula reflejará lo siguiente:

Datos:

N= 366

Z= 1,96

P= 50 %

q= 50 %

e= 5 %

$$n = \frac{1,96^2 \times 366 \times 0,5 \times 0,5}{0,05^2 \times (366 - 1) + (1,96^2 \times 0,5 \times 0,5)}$$

$$n = \frac{351.50}{0,9125 + 0,9604}$$

$$n = \frac{351.50}{1,8729}$$

$$n = 187.68$$

De acuerdo a este resultado la aplicación de encuestas se realizó a 188 PYMES de la ciudad de Loja para determinar y cumplir con el segundo objetivo específico de la investigación.

5.7. Recursos y materiales**5.7.1. Materiales físicos**

A lo largo del proyecto de investigación se usó varios materiales de oficina tales como: hojas, esferos, carpetas, calculadora, como soporte de notas, necesarios para tener información física para la redacción del trabajo.

5.7.2. Recursos electrónicos

Como principal recurso electrónico se utilizó el computador personal, para llevar a cabo el desarrollo de la presente investigación para el archivo, redacción, recopilación y almacenamiento de los datos; así como para el procesamiento de los resultados y estructura adecuada en la investigación.

5.7.3. Recursos digitales

Fue necesaria la utilización del software de estadística SPSS, para el análisis de datos, creación de tablas y gráficos, complementario a ello el uso del Excel para archivar y procesar los datos obtenidos de las encuestas que fueron realizadas y aplicadas en QuestionPro y de similar manera, para el desarrollo de la investigación se manejaron las diferentes bases de datos como: Google Académico, repositorios universitarios y demás recursos antes mencionados, con el fin de obtener información que proporcione mayor validez al presente estudio.

6. Resultados

6.1. Objetivo 1. Determinar los casos de éxito que permitan analizar el factoring como instrumento para obtención de liquidez

Dentro del primer objetivo propuesto en la presente investigación, se establece la determinación de casos de éxito aplicados en los últimos años que permitan visualizar y analizar las ventajas y beneficios obtenidos por entidades que usaron esta herramienta de financiamiento. Y para lograr una visión más amplia, se consideró diferentes casos tanto a nivel nacional, así como a nivel internacional que se describirán en la siguiente matriz:

Tabla 1.

Resultados de casos de éxito de aplicación del Factoring a nivel global

Fuente	Título de estudio	Sector	Conclusiones	Efecto
Farynovych et al (2021)	Gestión del factoring sobre la base de la formación de la optimización de la cartera de factoring de las empresas comerciales en Ucrania.	Terciario Comercial	Se determinó que el uso del factoring en actividades empresariales, permite mejorar la posición financiera, aumentar eficiencia y reforzar posición en el mercado. Sin embargo, se requiere una gestión eficaz, considerando el máximo número de factores e implicaciones para facilitar la realización de tareas. Además, el factoring es más común entre empresas comerciales y requiere de la formación de una cartera de factoring de optimización que servirá de base para la toma de decisiones de gestión sobre la implantación de este servicio.	Se propone optimizar las carteras de factoring en las empresas en función de los ingresos y del riesgo de crédito factoring teniendo en cuenta el número de deudores de la cartera. Una empresa comercial puede maximizar los ingresos de las operaciones de factoring minimizando el coste de este servicio.
Vela (2017)	Modelo de financiación para compañías comercializadoras en el sector eléctrico español	Terciario Servicios	Esta tesis muestra una opción diferente de financiación para los nuevos intervinientes en el mercado en el sector eléctrico, planteándose la posibilidad de desarrollar un mercado alternativo de titulaciones de emisiones de reducido tamaño, así como el potenciar que las entidades financieras analicen la viabilidad de la operación y uso del factoring para la obtención de capital de trabajo inmediato.	De acuerdo a la investigación, si el objetivo de la empresa es transferir el riesgo deudor al mercado, la titulización es una de las alternativas más ventajosas junto con la del factoring.

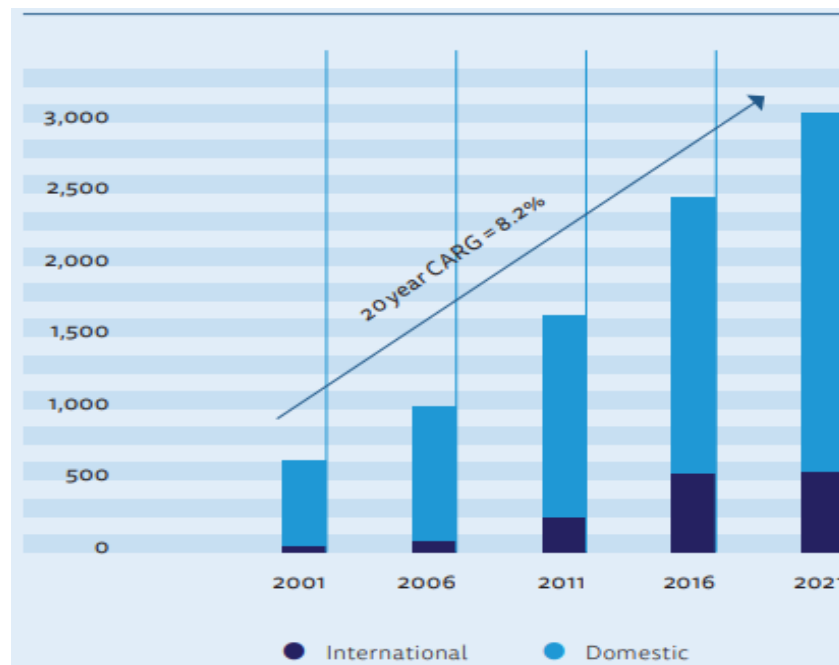
Fuente	Título de estudio	Sector	Conclusiones	Efecto
Kozarevic y Hodzic, (2016)	Influencia de la financiación mediante factoring en la liquidez de las empresas en Bosnia y Herzegovina	Terciario Comercial	Los resultados concluyen que el factoring no es en absoluto una mejor opción para las empresas que tienen problemas de liquidez y buscan superar este problema de forma segura. Pero si se puede utilizar mientras se supera el problema puesto que, puede conducir a una mejor posición financiera de la empresa, así como una mayor capacidad de exportación. Las empresas utilizan principalmente el factoring durante más de un año, lo que significa que los contratos de factoring renuevan precios. El factoring es sin duda una forma interesante de financiar transacciones corrientes.	A diferencia de otro tipo de préstamo donde la deuda aumenta el pasivo del deudor, en el factoring la financiación se realiza principalmente sobre la base de activos (una parte de activos relacionados con las cuentas por cobrar de los compradores). No aumenta la deuda, sino que mantiene la solvencia y mejora la liquidez, enfocado en las pequeñas y medianas empresas.

Como se observa en la tabla 1, el sector que ha destacado la aplicación de esta metodología a nivel global es el sector secundario perteneciente al comercial y de ello, las más beneficiadas son las pequeñas y medianas empresas. Por un lado, Farynovych et al (2020) señala que al utilizar el factoring, las empresas pudieron mejorar posición financiera, aumentar eficiencia y reforzar posición en el mercado. Por otro lado, Vela (2017) plantea que, para la obtención inmediata de capital de trabajo, tomando en cuenta la trayectoria y el porcentaje de cartera por cobrar, es recomendable el uso del factoring como alternativa u opción diferente a las tradicionales de financiamiento. Mientras que, Kozarevic y Hodzic, (2016) concluyeron que el uso de esta metodología, no es del todo favorable para las empresas con problemas de liquidez, pero si representa una opción moderna y aceptable de financiamiento y mejoramiento de la posición financiera de la empresa.

Algunos datos adicionales y de gran interés sobre la evolución de la industria del Factoring a nivel mundial según el Factors Chain International FCI, (2022) destacan que; el volumen de la industria de factoring y volumen de la industria de financiación de cuentas por cobrar, experimentó un crecimiento del 13,5 % en 2021 tras el devastador impacto de Covid-19 en 2020, que registró un descenso del volumen del -6,5 %. En comparación con los 2,724 billones de euros del año anterior, el volumen estimado para 2021 es de 3.093 millones de euros representando el primer aumento de dos dígitos en dos décadas. El año 2021 marca el final de un período difícil en el que las empresas se vieron interrumpidas por la gravedad del virus y la mayoría de las reuniones siguieron celebrándose virtualmente. Al entrar en 2022 se espera una mejoría, como se muestra en la siguiente figura:

Figura 3.

Evolución de la industria del factoring 2001-2021



Nota. Factors Chain International FCI, Annual Review (2022)

Tabla 2.

Resultados de casos de éxito de aplicación del Factoring a nivel regional.

Fuente	Título de estudio	Sector	Conclusiones	Efectos
Valero (2022)	Análisis de factoring como alternativa de obtención de liquidez para empresas medianas de transporte. Caso Colombia.	Terciario Transporte	Se determinó que el ratio más afectado fue de rotación de las cuentas por cobrar que en el escenario del factoring se pasó de 72 días a 30 días, siendo positivo y se demuestra solvencia y liquidez temprana. Si bien los demás ratios sufrieron cambios, en los que se relaciona con el uso del factoring fueron positivos para las empresas.	En comparación con el crédito comercial, el factoring genera menos costos porque las tasas de interés son inferiores; a su vez, no genera deuda financiera por lo que algunos ratios no tuvieron variación.

Fuente	Título de estudio	Sector	Conclusiones	Efectos
Pérez (2019)	La Banca Comercial como Factor de Desarrollo de la PYME en México a través del Factoraje a Cadenas Productivas	Terciario Comercial	Se determinó que la motivación de las empresas para adoptar un programa de Factoraje varía de acuerdo con la posición y estatus que asuman dentro de una cadena productiva. En proveedores pequeños, su objetivo será conseguir liquidez inmediata a un costo financiero accesible. En empresas compradoras, conseguir beneficios de capital de trabajo derivados de plazos extendidos a proveedores, u ofrecerles soluciones de financiamiento atractivas para fortalecer su relación comercial. Para empresas con bases de proveedores adecuadas, puede mejorar la gestión de capital de trabajo, liberar efectivo y disminuir los riesgos de la cadena productiva.	En la medida que se incrementara el uso del Factoraje a niveles cercanos a su potencial, las PYME serían beneficiadas en primer lugar ya que, al contar con liquidez para operar su capital de trabajo a un costo financiero sustancialmente menor al que podrían obtener por sí solas, lograrían mejorar su nivel de competitividad y por tanto abatir los índices actuales de mortandad.
(Eulogio, Oshiro & Zavaleta, 2018)	“El factoring y la rentabilidad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. en Perú.	Terciario Servicios	La empresa hace uso del factoring para adelantar sus facturas que tienen como vencimiento máximo de 90 días y así obtener mayor liquidez. Para esta empresa el factoring no influye positivamente a su rentabilidad por el mal manejo administrativo y políticas de cobranza deficientes.	El beneficio de obtención de liquidez está orientada a la toma de decisiones financieras a corto plazo, ya que es un disponible inmediato.
Ruiz (2018)	“Factoring como opción de financiamiento a corto plazo para la empresa Quimpac s.a. (Callao-Perú).	Terciario Comercial	Determinó que previo al uso del factoring la empresa tenía problemas de liquidez y dificultad para poder cumplir con sus obligaciones financieras de corto plazo. Posteriormente al comparar los ratios, tanto de liquidez y de prueba ácida, existió un incremento positivo para la empresa.	Se recomendó que reduzcan el uso de financiamiento bancario, y en su lugar se emplee más el factoring, por sus beneficios a corto plazo.

En la tabla 2 se puede evidenciar nuevamente la aceptación obtenida en empresas tanto del sector comercial, así como de transporte y de servicios, respecto al uso del factoring. Las investigaciones realizadas demostraron a través de indicadores financieros sobre ratios tanto de liquidez, rentabilidad, prueba ácida y rotación de cuentas por cobrar, que sus porcentajes mejoraron significativamente posterior a un periodo de uso de factoring en su empresa, sin embargo, en la investigación realizada por Eulogio, Oshiro & Zavaleta (2018) establecieron que si no existe un adecuado manejo administrativo y políticas de cobranza eficientes, el mismo no influirá positivamente en el mejoramiento de la rentabilidad, así mismo, se determinó que esta metodología es recomendable para gestiones financieras a corto plazo debido a que este es un disponible inmediato y su uso ampliado puede generar costos administrativos elevados y por tanto reducir utilidades.

Tabla 3.

Resultados de casos de éxito de aplicación del Factoring a nivel nacional

Fuente	Título de estudio	Sector	Conclusiones	Efectos
Valencia (2014)	Modelo de Gestión para la aplicación del Factoring como herramienta de apoyo financiero, dirigido a las PYMES en el Distrito Metropolitano de Quito.	Terciario Comercial	La hipótesis planteada se comprobó, y se determinó que se aprovecha del costo de oportunidad con la utilización del factoring para el mejoramiento de la operatividad del negocio, y su adecuada aplicación permite a las PYMES en estudio crecer utilizando sus propios recursos, mejorando su rotación de inventarios, generando una situación financiera estable.	El factoring como herramienta aplicada en función del volumen de ventas y el conocimiento de la cartera de clientes en las PYMES, se convierte en una alternativa financiera segura, confiable.
Alvarado y Flores (2016)	Propuesta del Factoring como fuente de liquidez a corto plazo para la Empresa Mercalimsa S.A. en el periodo 2016.	Terciario Comercial	En base a la operación del Factoring, como fuente de financiamiento a corto plazo, considerando una proyección al año 2016, la solvencia resulta de 1.71, prueba ácida 1.27, y capital de trabajo de \$77.539,83 a \$82.539,83; es decir, que la empresa obtendría mayor liquidez con la aplicación del Factoring y podría cubrir sus obligaciones pendientes con instituciones públicas y privadas. En este caso se observó un aumento de los indicadores de liquidez en esta corporación.	Las pequeñas empresas que aplican factoring pueden perder algo de la rentabilidad con que operan, sin embargo, pueden obtener la liquidez necesaria para operar, y solventar deudas corrientes existentes.
Barrionuevo (2017)	El factoring como herramienta financiera para mejorar la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas textiles de la zona urbana del cantón Ambato durante el año 2015.	Terciario Comercial	De las nueve empresas del sector textil de la zona urbana de la ciudad de Ambato, cuatro aplicaron la venta de documentos, tres usaron esta herramienta financiera una vez al año y solamente una empresa la utilizó dos veces en el año, de las cuales tres fueron en 2015 y una en 2014, mostrando resultados de incremento en los índices para los primeros y decrecientes para los que firmaron en 2014, ya que en el año siguiente no lo hicieron.	El factoring asume la gestión de cobro, también se encarga del estudio de los clientes, de la contabilización de los cobros, de la reclamación de los deudores morosos, puede asumir el riesgo de deudas fallidas e incluso puede anticipar el importe de los créditos a la empresa usuaria
Chimborazo (2020)	“El factoring como instrumento para mejorar la gestión financiera de las PYMES en el sector textil del parque industrial de Ambato 2018”.	Secundario Textil	La hipótesis planteada se comprobó con índices financieros de liquidez, solvencia, de gestión y de rentabilidad aplicadas a las empresas objeto de estudio; considerando una proyección con la aplicación del factoring en las empresas textiles mismas que obtuvieron un índice de liquidez de 2.01 incrementando el 0,08 y una disminución de 0.03, en la prueba ácida de 0.89 y un endeudamiento del activo de 53.31 %, se pudo observar en la aplicación del factoring que el indicador de liquidez incrementó en las organizaciones, mostrando resultados positivos que son	La herramienta de factoring asume la gestión de cobro, también se encarga del estudio de los clientes, de la contabilización de los cobros, de la reclamación de los deudores morosos, puede asumir el riesgo de deudas fallidas e incluso puede anticipar el importe de los créditos a la empresa usuaria.

Fuente	Título de estudio	Sector	Conclusiones	Efectos
Farías (2022)	El factoring como alternativa financiera para mejorar la liquidez y rentabilidad de la empresa JAUDITAG CÍA. LTDA.	Terciario Servicios	<p>valores propicios para cancelar sus obligaciones.</p> <p>Al aplicar el factoring se puede determinar que la propuesta sería viable, dado que en la medida que se comercializa la cartera de Jauditag y esta ingresa como efectivo para cubrir la mayor parte de pasivos corrientes, automáticamente el nivel de liquidez mejora, pues prácticamente el endeudamiento se reduce de alrededor de \$ 30,610.00 a \$ 430.65. Esto hace que se incremente 60 la liquidez corriente y 17 veces la ratio de tesorería, dejando un fondo de maniobra que es capaz de cubrir el 98 % de los pasivos de corto plazo.</p>	Se considera el costo de oportunidad de utilizar el factoring con el costo financiero que genera el cual es menor al de otros métodos tradicionales. Con los problemas que tendría una organización de no poder cumplir con sus obligaciones de corto plazo, por falta de liquidez.

De manera similar, en la tabla 3 se denota la aplicación del factoring en entidades del sector secundario y terciario en actividades comercial, textil y de servicios que se beneficiaron notablemente con el uso de este servicio permitiendo mejorar no solo la liquidez, sino también el nivel de endeudamiento al cual se ven involucrados la mayoría de PYMES en el ámbito nacional. Se destaca el hecho de que las PYMES a nivel nacional utilizan esta metodología por cuestiones de endeudamientos provocados por la mala administración y la situación económica que afronta el país en general, además de las consecuencias de la pandemia generada en los últimos años que atrasó el avance de los negocios en cuanto a la recuperación de sus cuentas por cobrar.

Así, con los resultados de los casos resumidos anteriormente, se entiende que los beneficios de la utilización del factoring son evidentes, sobre todo para solventar necesidades de financiamiento inmediato de las PYMES, cuyo funcionamiento depende en gran medida de los flujos de liquidez. Lo que determina a esta herramienta como una alternativa de recomendable aplicación por las ventajas que presenta y que se sintetizan a continuación:

1. Ayuda a la obtención de liquidez de manera inmediata o rápida sin poner en riesgo bienes y sin generar pasivos.
2. Permite reducir la cartera de crédito.
3. No representa riesgos crediticios para el cliente.
4. Aumenta la obtención de recursos a medida que aumentan las ventas.
5. Reduce la carga y costos operativos.
6. Permite obtener un flujo de caja sin necesidad de anticipo de sus clientes.
7. Reserva las líneas de crédito bancario para proyectos a largo plazo.
8. Reduce costos y gestión de cobranza.
9. Convierte las ventas a plazo en ventas al contado.
10. Ayuda a mejorar indicadores financieros.

Sin embargo, es importante señalar que, así como tiene varias ventajas, el factoring financiero también representa contradicciones o desventajas, que pueden limitar o perjudicar la obtención adecuada de liquidez, como:

1. Elevados costos financieros que debe asumir la entidad que utiliza el servicio y si su uso es recurrente puede disminuir utilidades al final de un periodo contable.
2. Desgaste de la imagen empresarial por falta de liquidez, en el mercado donde opera.
3. Puede reducir la fidelidad del cliente al ser otra entidad la que realice la cobranza.
4. La posibilidad de que la cartera de cobro no sea aceptada por la empresa de factoraje.
5. El Factor comprará ciertas cuentas por cobrar, por lo que la selección dependerá de la calidad de las mismas, es decir; de su plazo, monto y posibilidad de recuperación.

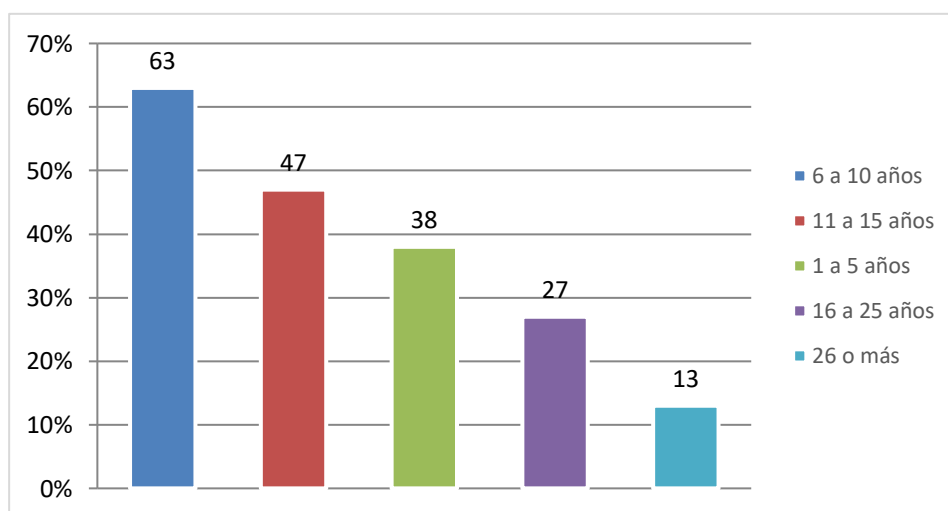
6.2. Objetivo 2. Establecer en las PYMES el grado de conocimiento, interés y aplicación del factoring.

Por otra parte, dentro del segundo objetivo, se estableció determinar el grado de conocimiento, interés y aplicación del factoring, para lo cual fue necesaria la aplicación de una encuesta estructurada, conforme consta en el anexo 1 y 2 con los respaldos, para las PYMES de la ciudad de Loja, en 188 medianas y pequeñas empresas pertenecientes al sector comercial. Y cuyos resultados se evidencian y describen en las siguientes figuras:

Así, en la Figura 4, de acuerdo al tiempo que las entidades comerciales llevan desarrollando su actividad económica dentro de la ciudad de Loja, se determinó que un 63 % de las PYMES llevan un periodo de entre 6 a 10 años, es decir la mayoría tienen cierto conocimiento de cómo actuar en el mercado local, asimismo; el 47 % tienen un tiempo relativamente mayor, el cual va de 11 a 15 años y por ende cuentan con más experiencia en el mercado. Por otra parte, un 38 % respondió que el tiempo que llevan es menor y va de 1 a 5 años, considerando que se crearon a partir de la acogida que tuvo el sector comercial dado el confinamiento por la crisis sanitaria del 2020 o incluso un poco antes y se han mantenido actualmente. Mientras que un 27 % indicó que tienen un periodo mayor dentro del mercado, correspondiente de 16 a 25 años, demostrando mayor experiencia y ampliación en sus negocios, y finalmente un 13 % señaló que llevan de 26 a más años dentro del mercado local.

Figura 4.

Tiempo que lleva la empresa desarrollando la actividad de comercio

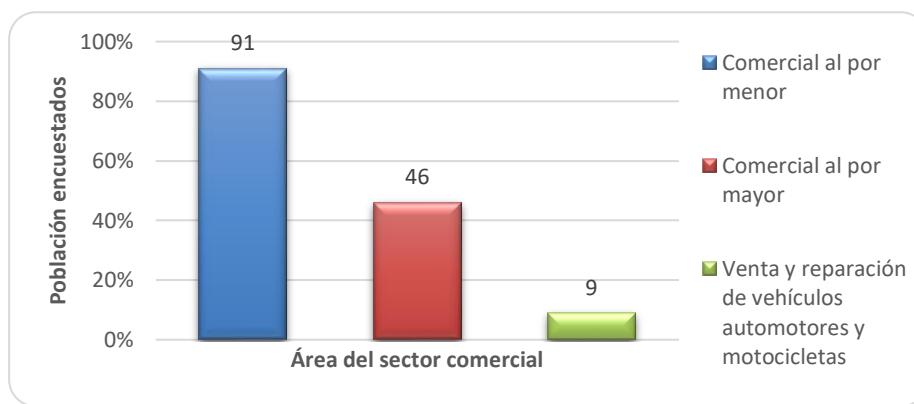


Según Horna et al (2009), el valor del comercio radica en que muchas de las demás actividades económicas tienen alguna relación con el comercio de bienes y/o servicios, lo cual genera una cadena de negocios de todos los tamaños, desde un vendedor hasta un supermercado. De ahí la necesidad de separar o distinguir el área al que pertenecen las

múltiples entidades dedicadas al sector comercial, para lo cual la Superintendencia de Compañías del Ecuador cataloga las características según la CIU, derivando estas tres categorías. De esta manera y como se observa en la Figura 5, dentro de las PYMES de la ciudad de Loja, el 91 % pertenecen al área de comercio al por menor, seguido de un 46 % pertenecientes al comercio al por mayor y un 9 % se establecen como venta y reparación de vehículos automotores y motocicletas. Cabe mencionar que los porcentajes sobrepasan el 100 % debido a que algunas empresas comercializan tanto al por mayor como al por menor incluida la venta y reparación de vehículos.

Figura 5.

Sector comercial al que pertenece la empresa

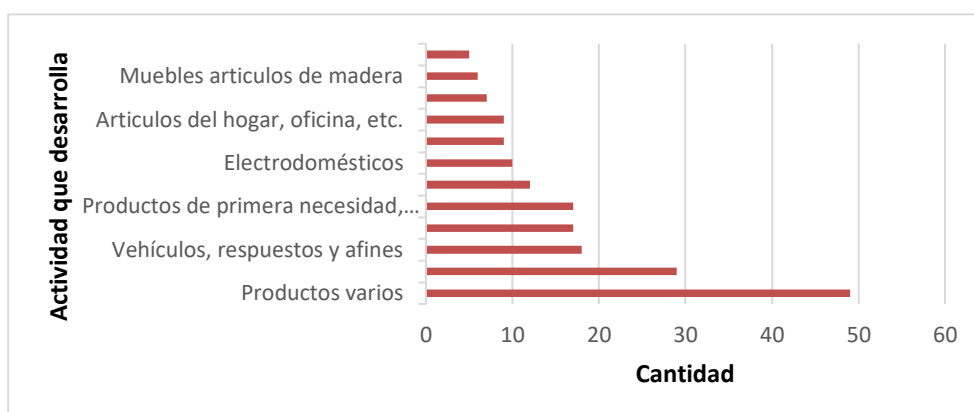


Debido a la cantidad de entidades existentes, para describir las diferentes actividades que desarrollan, se destacan las más relevantes que tienen una línea igual o similar de comercio. En la Figura 6, se observa que 49 PYMES de la ciudad de Loja se dedican a la venta de productos variados, como venta de artículos de cerámica, artículos deportivos, instrumentos musicales, venta de joyas, confitería, entre otras. Por su parte una de las actividades más desarrolladas, según 29 de ellas, se relaciona con la comercialización de celulares, artículos tecnológicos, programas informáticos y afines.

Así mismo, 18 se dedican a la venta de vehículos, repuestos y artículos relacionados con el área automotriz, otra de las actividades de empresas encuestadas, 17 de ellas se dedican a la venta de materiales de construcción y otras 17 a la venta al por mayor y menor de productos de primera necesidad, alimenticios y de bebidas, seguido de 12 empresas dedicadas a la venta de ropa, zapatos y artículos de uso personal. Finalmente se puede destacar también las PYMES dedicadas a la venta de electrodomésticos, publicidad, artículos para el hogar, ferreterías, mueblería y afines y productos agrícolas.

Figura 6.

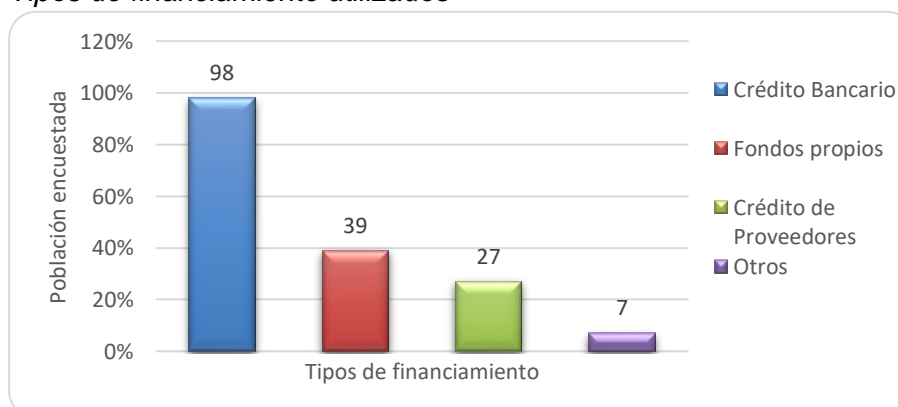
Actividad económica que realiza su empresa



Diversos estudios señalan que la fuente más común de financiamiento para las PYMES en el Ecuador ha sido mediante créditos bancarios o mediante fondos propios. Sin embargo, un sin número de ellas dejan de crecer y no llegan a más de una década de antigüedad. Esto se evidencia en la Figura 7, en el cual el 98 % de las PYMES de la ciudad de Loja afirma que ha utilizado en alguna ocasión los créditos bancarios, por otra parte, el 39 % se ha financiado con fondos propios, el 27 % ha recurrido al crédito de proveedores y tan solo el 7 % indicó que han optado por créditos informales y el capital de socios como mecanismo de financiamiento. Cabe mencionar que la suma de los porcentajes sobrepasa el 100 % debido a que algunas entidades señalaron más de una opción como tipo de financiamiento.

Figura 7.

Tipos de financiamiento utilizados



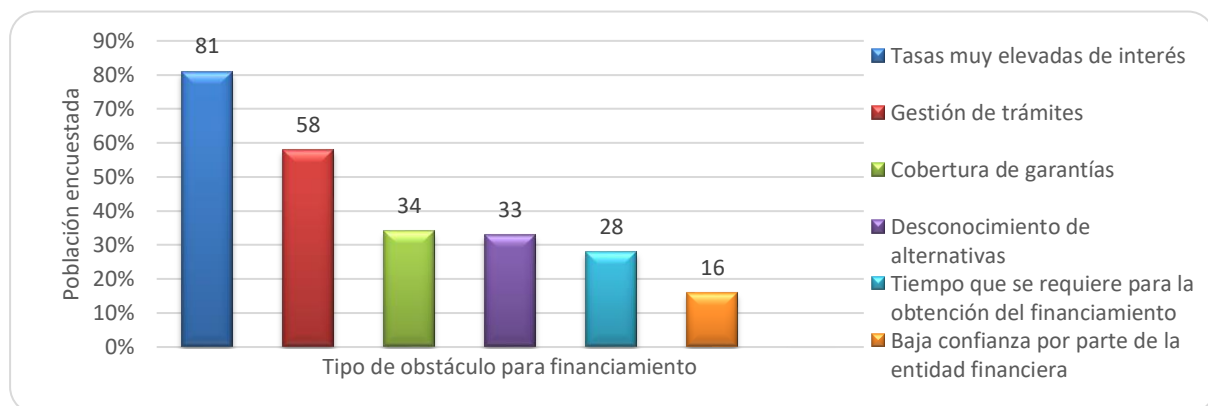
Se puede decir que los obstáculos son factores que no permiten el desempeño normal y eficaz de las PYMES, con ello las ideas del producto o servicio que se oferte se ve

estancada debido a muchos factores entre ellos externos como la situación económica del país, el acceso a financiamiento y el sistema tributario que juntos ocasionan dificultades a las empresas.

Tal y como se observa en la Figura 8, respecto a las PYMES comerciales de la ciudad de Loja; el 81 % indica que el mayor obstáculo son las tasas de interés que ofertan las entidades financieras, el 58 % señala la gestión de trámites como impedimento para acceder al financiamiento, el 34 % indica que son las coberturas de garantías que propone la banca para otorgar un crédito, el 33 % menciona el desconocimiento de alternativas nuevas, un 28 % indica que es el tiempo que ocupa solicitar un préstamos y el 16 % señala que es la desconfianza de la entidad financiera lo que impide financiarse. De la misma manera, se menciona que los porcentajes sobrepasan el 100 % puesto que los encuestados consideran más de una opción como obstáculo.

Figura 8.

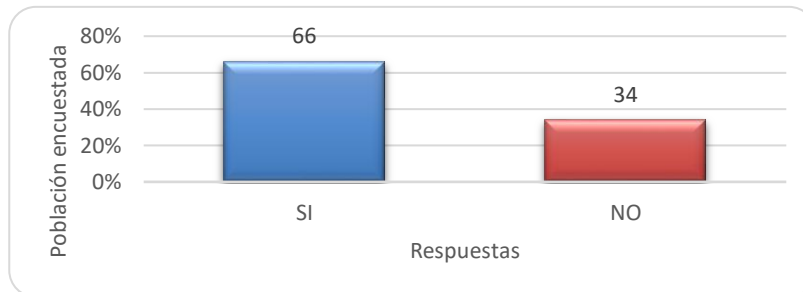
Obstáculos al buscar financiamiento



En los últimos años las PYMES en el Ecuador han tenido problemas en la liquidez y rentabilidad económica para poder cubrir las necesidades del capital trabajo, debido a que no ha existido la facilidad de adquirir un financiamiento el cual no involucre una elevada tasa de interés y que no se necesite una serie de requisitos para poder obtener un crédito, así lo han demostrado en las respuestas anteriormente planteadas. En este contexto, en la Figura 9 se observa que el 66 % de las PYMES en la ciudad de Loja, han presentado problemas de liquidez, sobretodo luego de la pandemia en los últimos años, y tan solo un 34 % indica que no han presentado este problema.

Figura 9.

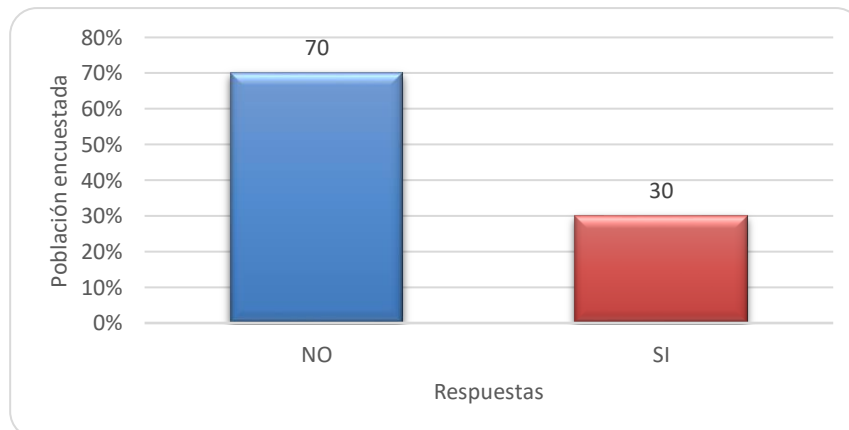
Problemas de liquidez



Es claro que el acceso al crédito se considera uno de los mayores problemas que deben afrontar las PYMES para su supervivencia y crecimiento, sin embargo, estas empresas buscan los medios necesarios para salir adelante en sus negocios y posicionarse en el mercado para generar las ganancias esperadas, aunque ello implique recurrir a medios informales o poco aceptables como préstamos a chulqueros, a familiares, entre otros. En la Figura 10 se observa que, aunque el 70 % de PYMES de la ciudad de Loja indica que no se ha visto en la necesidad de recurrir a estos métodos, el 30 % si lo ha hecho en alguna ocasión, y extraoficialmente indican que es necesario para evitar perder su empresa.

Figura 10.

Uso de créditos informales

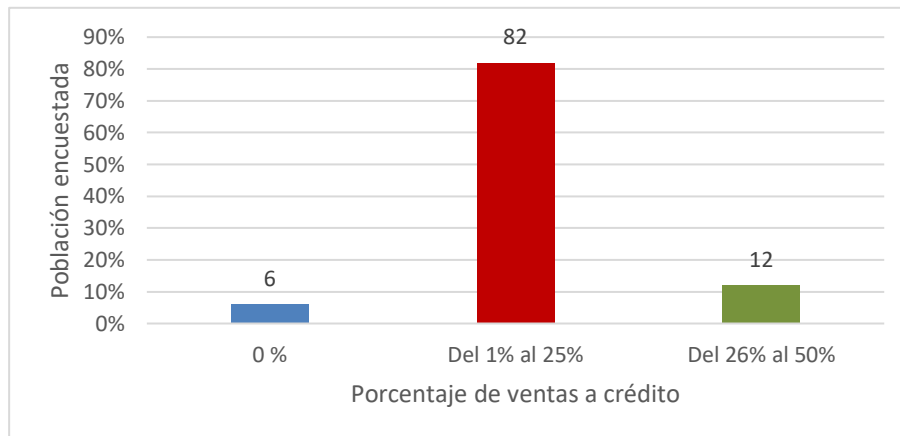


Las ventas con pagos en plazo o a crédito, dinamiza más el movimiento de productos y servicios y ayuda a llegar a una mayor cantidad de clientes al poder adquirir lo que se ofrece de una manera más flexible. Cabe destacar que las ganancias pueden tener algún aumento dado que lo vendido acumula intereses que van dirigidos para solventar gastos financieros. Este estilo de venta suele ser un poco más flexible, por lo tanto, podrá recibir pago en efectivo, tarjeta de crédito o transferencia bancaria. Muchas empresas venden a crédito, sujetos a procedimientos internos, a 7, 14, 21 y hasta 60 días dependiendo los montos de compra y la

capacidad del pago del comprador. Así, en la Figura 11 se observa que dentro de las existentes en la ciudad de Loja el 82 % tienen o ha tenido ventas a crédito del 1 al 25 % del total de sus ventas, el 12 % lo realiza entre un 26 y un 50 %. Y tan solo un 6 % afirma que no ha tenido ventas a crédito.

Figura 11.

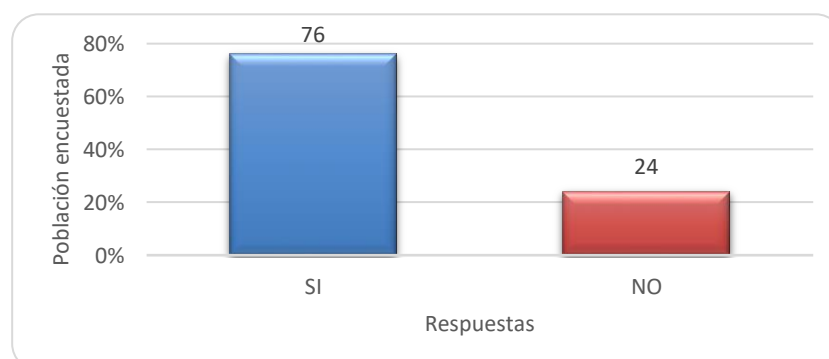
Porcentaje de ventas a crédito



Son varias las razones por las que empresas grandes, medianas y pequeñas tuvieron problemas para pagar sus préstamos, tales como: el nivel actual de sus ventas no permite cubrir el pago de créditos, las cuentas por cobrar no han sido recuperadas adecuadamente o tuvieron problemas de liquidez en el tercer trimestre. Según un estudio de las organizaciones Sistema B, de Ecuador, y Nauta, de Paraguay, las consecuencias de la pandemia en las empresas de la región también se sienten en la dificultad de cobranza de cuentas pendientes con sus clientes y en problemas en el pago a proveedores. Así, de acuerdo a la Figura 12, en las PYMES de la ciudad de Loja el 76 % si ha presentado problemas al momento de cobrar sus ventas a crédito y tan solo un 24 % ha logrado recuperar satisfactoriamente su cartera.

Figura 12.

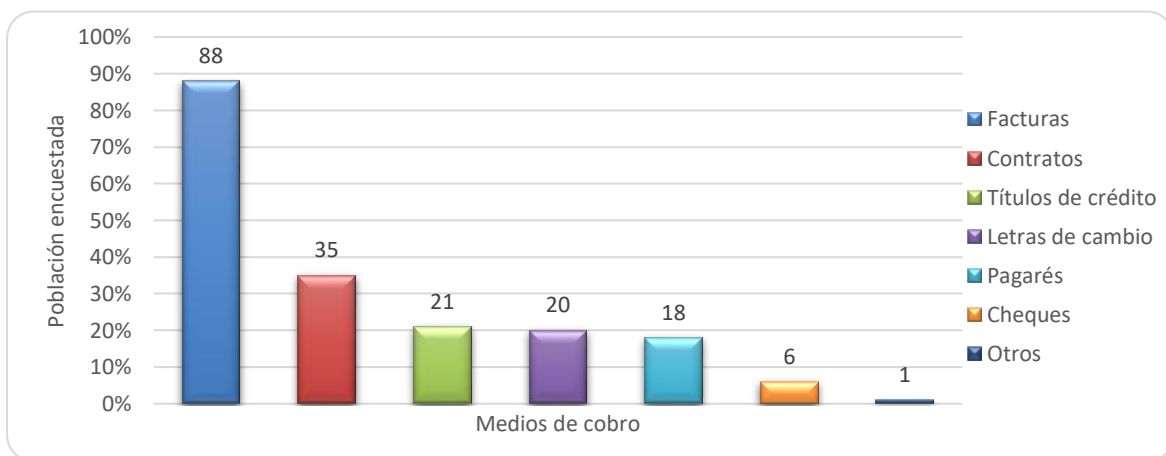
Demora en el pago de ventas a crédito



Dentro de la corriente de cobros, en el papel de vendedor, existen diversos medios autorizados tales como facturas, cheques, letras de cambio, pagarés, contratos, títulos de crédito, etc. No solo por aspectos tributarios obligatorios, sino también para constancia y aseguramiento del posterior cobro. En la Figura 13 se evidencia que el 88 % de las PYMES de la ciudad de Loja, realizan sus ventas con facturas, el 35 % lo realiza con contratos que permitan otorgar crédito y exista mayor formalidad para los pagos, el 21 % emite títulos de crédito para sus ventas, el 20 % utiliza letras de cambio como medio de venta a crédito, el 18 % lo hace a través de pagarés, el 6 % lo realiza con cheques y el 1 % aún confía y otorga ventas a crédito con acuerdos verbales.

Figura 13.

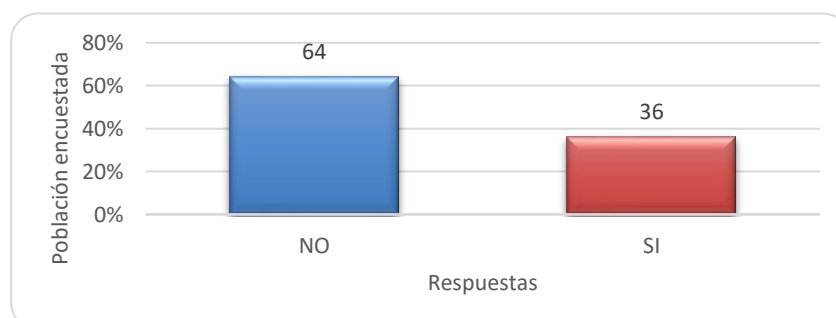
Estructura de cartera de cobros



Es notable el porcentaje mayoritario de PYMES que desconocen metodologías alternativas de financiamiento y obtención de liquidez, sobretodo en las pequeñas ciudades como el cantón Loja, cuya tradicionalidad financiera se enmarca en la banca. En la Figura 14 se demuestra la cantidad de entidades que señalaron, específicamente el 64 % de ellas indican que no conocen el término, y tan solo el 36 % si lo conoce, pero lo ha utilizado en pocas ocasiones.

Figura 14.

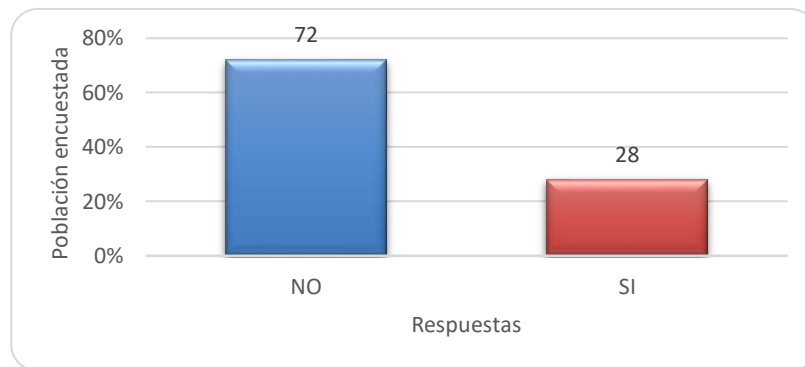
Conocimiento del factoring



Se puede decir que en el Ecuador el Factoring ha quedado desplazado a segundo plano no solo por el desconocimiento, la desconfianza y la baja oferta, sino además que en el país el crédito ha sido el producto financiero tradicional. Este hecho, ha generado el desistir de la búsqueda y el desarrollo de atractivos medios de financiamiento diferentes. Así se puede evidenciar en la Figura 15 que el 72 % de las PYMES de la ciudad de Loja no ha utilizado esta herramienta y tan solo un 28 % si lo ha hecho en alguna ocasión.

Figura 15.

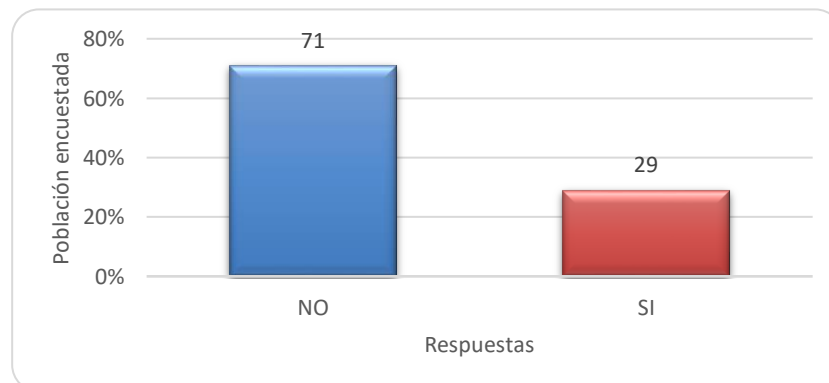
Aplicación del factoring



A pesar de que algunos estudios y estadísticas nacionales por el Banco Central indican que el servicio del factoring ha aumentado paulatinamente, y con ello ha ayudado a mejorar la economía empresarial y nacional, aún existe un alto porcentaje de desconocimiento y oferta de este servicio, de esta manera, en la Figura 16, considerando el 28 % de entidades indicaron que si han aplicado el factoring; se muestra que un 71 % de las PYMES en Loja no conoce alguna entidad que la oferte, y el 29 % si conoce de al menos una.

Figura 16.

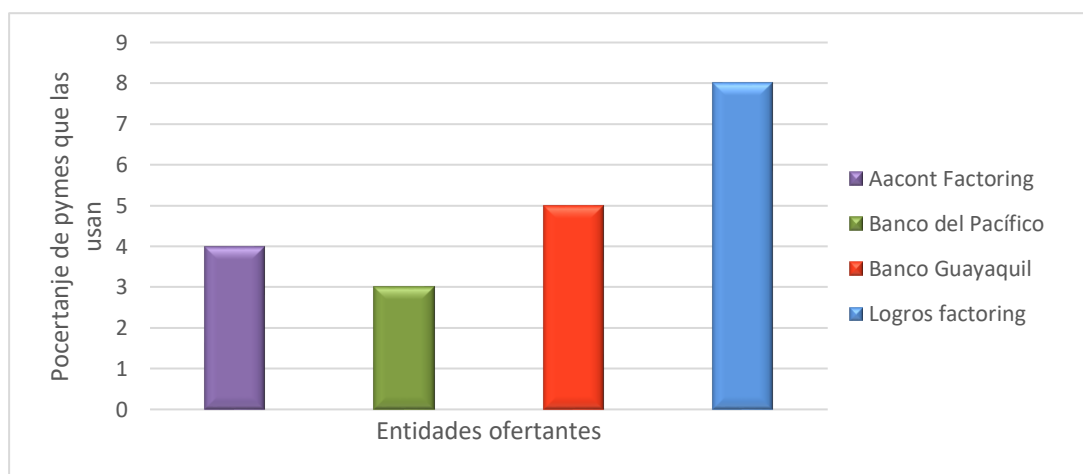
Conocimiento de oferentes del factoring



De la misma manera del 28 % de PYMES de la ciudad de Loja cuyas respuestas fueron afirmativas, sobre si han aplicado el factoring, en la Figura 17 se observa que algunas de las entidades ofertantes del servicio de factoring fueron las siguientes: 8 de ellas señaló conocer y haber usado Logros factoring que es una empresa con sede en la ciudad de Cuenca pero con sucursales en la ciudad de Loja, por otra parte, 5 de ellas, indicó que lo han realizado en el Banco de Guayaquil, así mismo 4 empresas, conoce y ha utilizado los servicios de la empresa Aacont Factoring, y finalmente tres de ellas, indicaron al Banco del Pacífico.

Figura 17.

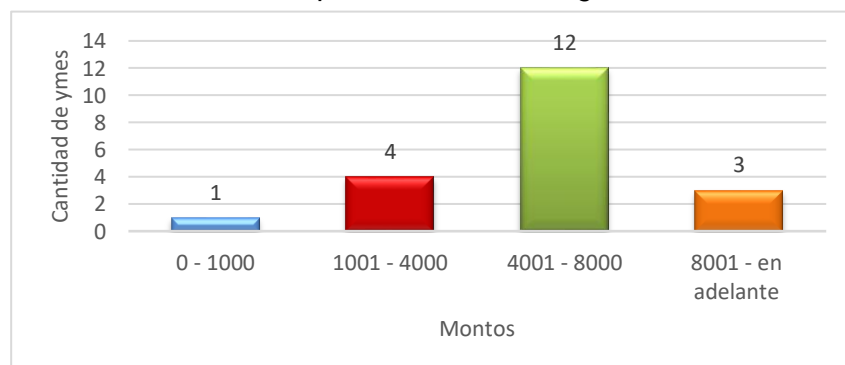
Oferentes del Factoring en la ciudad de Loja



Por otra parte, en la Figura 18 se observa que, del 28 % de PYMES de la ciudad de Loja cuya respuesta fue afirmativa en la aplicación del factoring, registraron textualmente que los montos que han realizado van desde los siguientes rangos; en cantidades de 1 a 1000 dólares solo una empresa ha realizado esta transacción, 4 empresas lo han hecho entre montos desde 1001 a 4000, la mayor cantidad de empresas que son 12 lo han hecho entre rango de 4001 a 8000 y finalmente 3 empresas han realizado montos desde 8000 en adelante.

Figura 18.

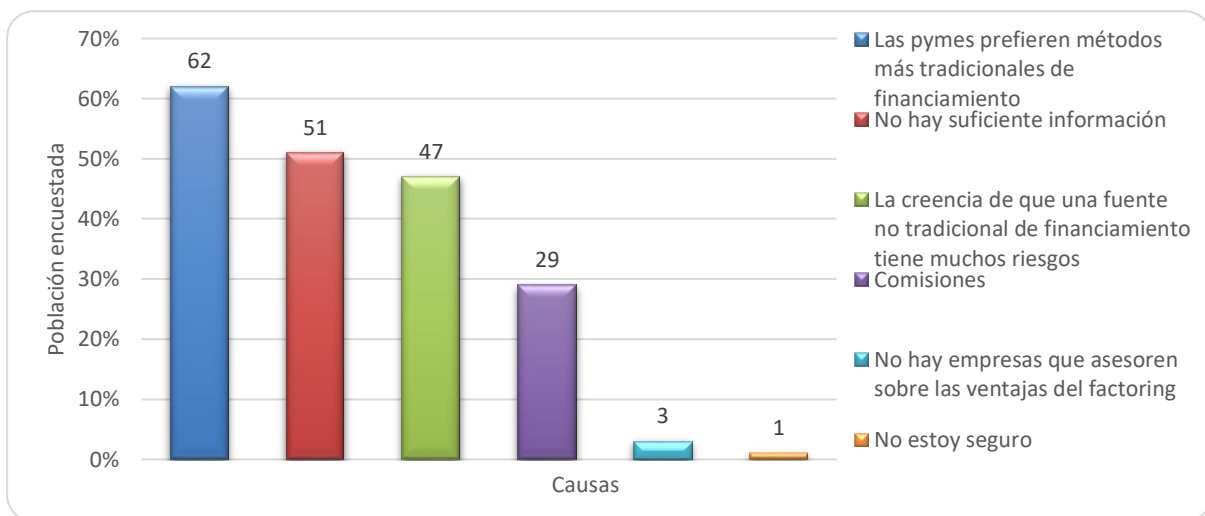
Montos solicitados en aplicación de factoring.



Como se mencionó anteriormente el desconocimiento de metodologías de financiamiento diferentes del crédito bancario ha ocasionado que las pequeñas y medianas empresas no avancen con su desarrollo, la falta de cultura financiera y nuevas estrategias de financiamiento detienen el avance del sector comercial y sobre todo de las PYMES. Una muestra de ello se evidencia en la Figura 19, donde el 62 % indican que las PYMES de la ciudad de Loja prefieren métodos tradicionales como el crédito bancario, un 51 % señala que no ha suficiente información respecto al factoring, un 47 % no lo adopta por los riesgos que pueda conllevar, y un 29 % teme que las comisiones sean demasiado altas y no factibles.

Figura 19.

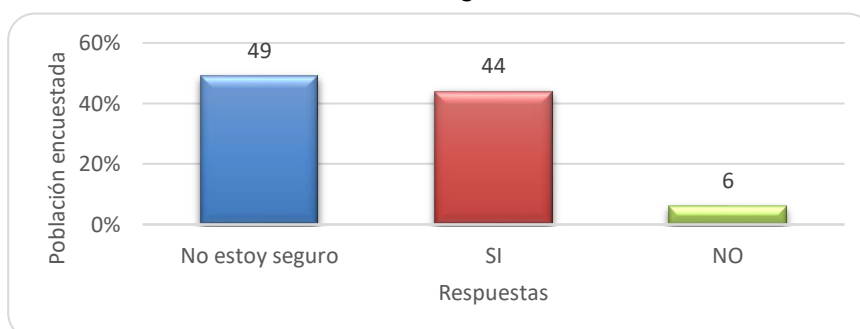
Causas del escaso uso del factoring



En la Figura 20, dentro del nivel de interés que muestran las PYMES de la ciudad de Loja por usar el factoring se puede evidenciar que un 49 % aún no está seguro o no le interesa aplicarlo en su entidad, prefiere seguir utilizando métodos tradicionales y un 44 % si se encuentra interesado en conocer un poco más y aplicarlo para mejorar su liquidez, mientras que un 6 % no está interesado en utilizar este instrumento alternativo de financiamiento.

Figura 20.

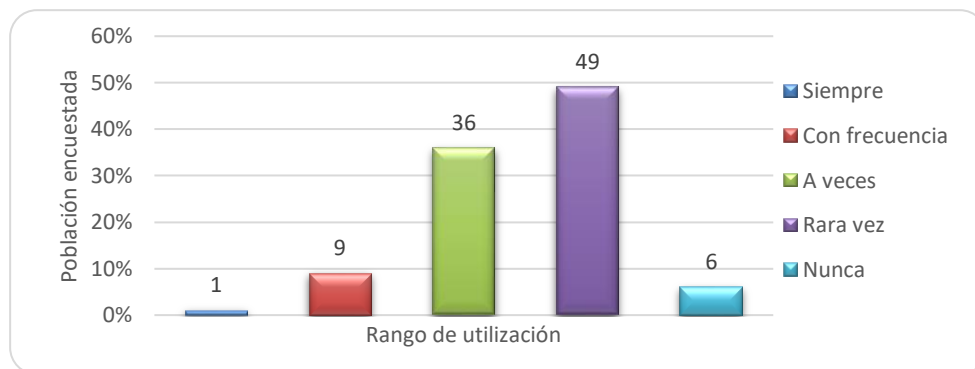
Nivel de interés de uso del factoring



Por otra parte, dentro de las entidades que utilizarían en alguna ocasión o la utilizan actualmente, en la Figura 21 se señala que el 49 % lo haría rara vez en caso de que tuviese que recurrir a ello, un 36 % lo haría a veces, tan solo un 9 % lo haría con frecuencia, un 1 % si lo utiliza y lo seguirá haciendo, mientras que un 6 % indica que no lo utilizaría nunca, extraoficialmente se preguntó por qué no lo harían y respondieron que no comprenden mucho esos mecanismos y temen que los clientes a los que se les vayan a cobrar las deudas pierdan el interés y confianza hacia ellos.

Figura 21.

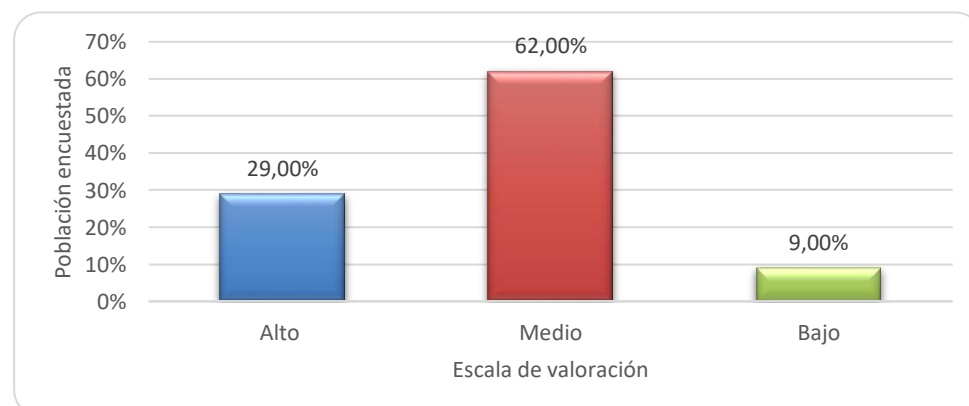
Utilización de factoring.



Finalmente, dentro del grado de interés que presentan las PYMES de la ciudad de Loja en recibir información más personalizada o detallada a través de una guía de uso sobre la aplicación del factoring, como se observa en la Figura 22, el 62 % indica que tienen un nivel medio de interés, esto porque algunos conocen del término, pero no sus implicaciones legales, sus ventajas y otras cuestiones de interés, pero si quisieran acceder a esta herramienta. Un 29 % se encuentra en un alto grado de interés de conocer cómo funciona este mecanismo para conocer si es factible aplicarlo en su empresa y tan solo un 9 % presenta un interés bajo en conocer sobre el funcionamiento del factoring financiero.

Figura 22.

Grado de interés para aplicación de factoring.



Procesamiento de información para establecer el conocimiento, interés y aplicación del factoring financiero.

Generalmente 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. Sin embargo, existe un 71 % a nivel de Ecuador de desconocimiento en las empresas sobre el factoring con relación a los usos, ventajas, aplicaciones y conociendo que con esta herramienta financiera se obtiene una mejor eficiencia en la utilización de los activos para generar ventas (Cano, C. & Larrea, H.; 2014). En tal sentido y considerando los resultados obtenidos se puede determinar el grado de conocimiento, interés y aplicación del factoring, a partir del análisis de las preguntas que se describen en la Tabla 4.

Tabla 4.

Procesamiento de información de conocimiento, interés y aplicación del factoring financiero.

Variable	Pregunta	Respuestas mayor porcentaje	Bajo 0 – 33%	Medio 34% - 67%	Alto 68%-100%
Conocimiento	<i>Pregunta 12.</i> ¿Conoce el medio de financiamiento llamado factoring?	No 64 %		X	
Interés	<i>Pregunta 16.</i> El factoring es un producto financiero que puede servir para generar liquidez en su empresa a cambio de las cuentas por cobrar o venta de facturas, y así poder cumplir con obligaciones a corto plazo ¿Estaría dispuesto a usar el factoring en su empresa?	No estoy seguro 49 %		X	
	<i>Pregunta 18.</i> ¿Con qué frecuencia usted utilizaría el factoring en su negocio?	Rara vez 49 %		X	
Aplicación	<i>Pregunta 13.</i> En su empresa. ¿Ha aplicado alguna vez el Factoring?	No 72 %			X
	<i>Pregunta 21.</i> Conociendo de manera breve el factoring y sabiendo que no es un método muy común de financiamiento. ¿En qué grado de interés le gustaría obtener información a través de una guía detallada para saber si es factible el uso del factoring en su empresa?	Medio 62 %		X	

Nota. Elaboración propia en base a resultados de la encuesta

Según consta en la tabla 4, el grado de conocimiento sobre el factoring, que tienen las PYMES comerciales de Loja, el 64 % indican que no conocen el término, y tan solo el 36 % si lo conoce, pero lo ha utilizado en pocas ocasiones, es decir que existe un grado medio de conocimiento de acuerdo a la matriz de escala de medición propuesta en el anexo 3.

Por otro lado, para establecer el grado de interés que muestran las PYMES de la ciudad de Loja por usar el factoring se ha tomado en cuenta los resultados de dos preguntas de la encuesta. Una de ellas; el interés que presenta la pyme para el uso del factoring, la cual demostraron que un 49 % aún no está seguro o no le interesa aplicarlo en su entidad, representando de esta manera, un grado medio de interés. En tanto que la otra interrogante planteada para determinar el grado de interés, se estableció a través del nivel frecuencia con la que utilizarían esta alternativa en caso de tener que recurrir a ella, por lo que los resultados derivaron en que un 49 % es decir la mayoría, lo haría rara vez, un 36 % lo haría a veces, tan solo un 9 % lo haría con frecuencia, un 1 % si lo utilizaría siempre, mientras que un 6 % indica que no lo utilizaría nunca.

Finalmente, para establecer en el grado de aplicación se tomó en consideración los resultados de dos preguntas específicas. Por un lado, si la entidad ha aplicado el factoring en alguna ocasión, el 72 % de las PYMES no ha utilizado esta herramienta, representando así este porcentaje un grado alto de no aplicación y por ende un 28 % si lo ha hecho en alguna ocasión, denotando un nivel bajo respecto a aplicación de esta alternativa. Por otra parte, los resultados de la pregunta sobre el nivel de interés en recibir información más personalizada o detallada a través de una guía de uso para aplicar el factoring a futuro, el 62 % indicaron que tienen un grado medio de interés, esto porque algunos conocen del término, pero no sus implicaciones legales, sus ventajas e inconvenientes; sin embargo, quisieran acceder a esta herramienta. Un 29 % se encuentra en un alto grado de interés de conocer cómo funciona este mecanismo para saber si es factible aplicarlo en su empresa y tan solo un 9 % presenta un interés bajo en conocer sobre el funcionamiento del factoring financiero.

6.3. Objetivo 3: Formular una guía de uso general del Factoring como herramienta de financiamiento para una rápida recuperación de liquidez para PYMES del sector comercial de la ciudad de Loja.

Considerando los resultados obtenidos en la encuesta aplicada y respecto al grado de aplicación, mismos que con porcentajes de 62 y 29 % indican intenciones medias y altas respectivamente sobre conocer de manera más detallada sobre el factoring financiero a través de una guía de aplicación, se determinó la factibilidad de formular dicha guía como herramienta de apoyo para un mejor conocimiento de las PYMES comerciales que así lo requieran (Ver Anexo 4). De esta manera, a continuación, se muestra un breve resumen de

este instrumento:

GUÍA DE APLICACIÓN GENERAL DEL FACTORING FINANCIERO

Introducción

En la actualidad, las empresas recurren a muchas formas de financiamiento con la finalidad de obtener liquidez inmediata para capital de trabajo, cumplimiento de obligaciones, etc. Una de ellas es la operación de Factoring.

El factoring es un proceso mediante el cual una empresa vende sus facturas o cuentas por cobrar a un factor a cambio de un adelanto de efectivo. Esta práctica puede ofrecer una serie de beneficios a las empresas, incluyendo una mejora en el flujo de efectivo, la reducción del riesgo crediticio y la eliminación de tareas administrativas.

La empresa interesada puede tomar esta propuesta como una herramienta útil puesto que le proporcionará información valiosa considerando el factoring como una opción para mejorar su flujo de efectivo y gestionar su riesgo crediticio, así mismo para los factores y otros profesionales del sector financiero que buscan entender mejor esta práctica y su impacto en el mercado.

El presente instructivo, contiene información detallada a través de cuatro capítulos con diferentes temáticas acerca de los beneficios, implicaciones, trámites y aplicación para efectuar el Factoring, así como también la posibilidad de incrementar la liquidez a través de este procedimiento que, se estableció recientemente en la ley del Ecuador, y la mayoría de corporaciones y sobre todo pequeñas y medianas empresas la han adoptado como una solución en su gestión.

Objetivo General

El objetivo de la presente guía sobre factoring financiero es transmitir información del factoring financiero a las Pymes para aprovechar sus beneficios y tomar decisiones informadas sobre esta práctica financiera.

Objetivos específicos

Con dicha información se espera lograr los siguientes objetivos específicos por cada capítulo:

1. Proporcionar una descripción general del factoring y sus diferentes aspectos.
2. Ofrecer información sobre los requisitos asociados al factoring, implicaciones legales y demás aspectos requeridos.
3. Detallar el proceso de factoring, desde la identificación de necesidad hasta pagos respectivos detallando beneficios y contrariedades del factoring para las empresas.
4. Demostrar a través de ejercicios de aplicación el funcionamiento y ganancia de utilizar esta herramienta.

Modalidad de difusión

Para la difusión de la presente guía se compartirá la información a través de medios

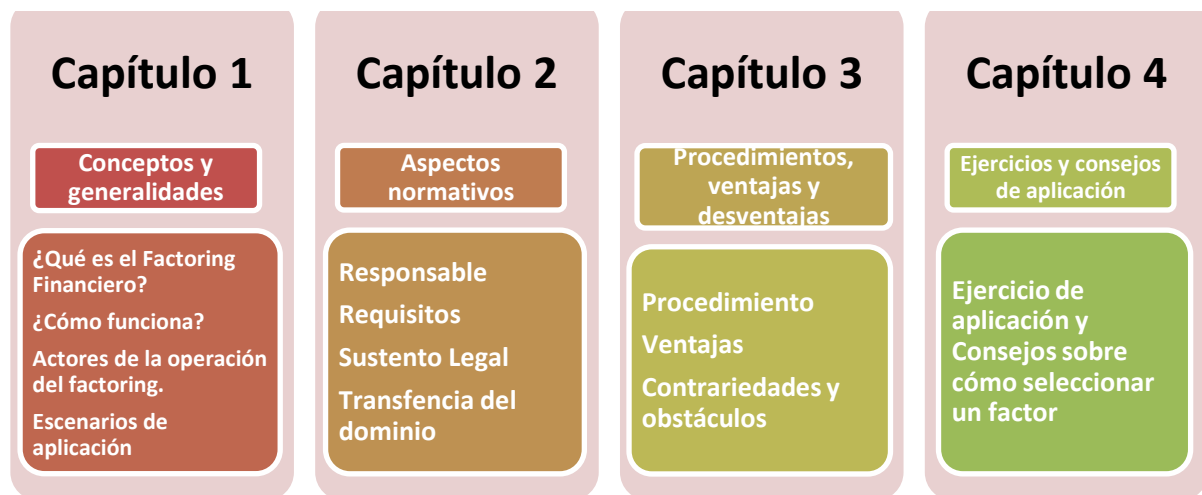
virtuales como el sitio web en el cual se diseñó la guía (canva), redes sociales, y correo electrónico, de las entidades cuyo interés fue alto y que de manera extraoficial solicitaron esta herramienta, así mismo se podrá encontrar en la biblioteca de esta institución en la publicación del presente trabajo de integración curricular.

Estructura de la guía.

El contenido de la presente guía se detalla en cuatro capítulos:

Figura 23.

Estructura de la guía de aplicación del factoring



Nota. Elaboración propia

La Guía virtual puede visualizarse de mejor manera en el siguiente enlace:

<https://goo.su/sdYM>

7. Discusión

Es evidente que la aplicación del factoring desde su creación, ha beneficiado mayoritariamente a las pequeñas y medianas empresas, dicha afirmación se sustenta en la presente investigación que recopila el estudio de varios casos de aplicación de éxito tales como la de Giraldo y Sampedro (2017) respecto a: El Factoring como Herramienta Financiera para las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) del Municipio de Caldas, Antioquia, indican que las micro, pequeñas y medianas empresas de este municipio presentan problemas al adquirir financiación por medio del crédito tradicional para cubrir sus obligaciones de corto plazo, lo que genera un riesgo para el correcto funcionamiento y sostenibilidad de la compañía, al comparar estudios similares con la presente investigación se reafirman las ventajas y se concluye que el factoring se utiliza para mejorar la liquidez de las empresas y para reducir el riesgo de impago en las transacciones comerciales, esto al vender las facturas a un factor, la empresa recibe una cantidad de dinero en efectivo que puede utilizar para financiar su crecimiento o sus operaciones diarias.

De similar manera, Kozarević y Hodžić (2016) en su artículo: Influencia de la financiación por factoring en la liquidez de la empresa en Bosnia y Herzegovina; concluyó que, la iliquidez puede ser extinta utilizando de manera alternativa el Factoring como forma de financiación diferenciándose de los préstamos tradicionales, en tanto que en la presente investigación se determinó a través de los resultados cualitativos que el factor se encarga de gestionar el cobro de las facturas y de proteger a la empresa contra el riesgo de impago y de esta manera obtener el capital de trabajo necesario para solventar deudas o gastos que requieran realizarse en un corto plazo, además que el factor puede asumir el riesgo de impago o puede compartirlo con la empresa.

En otro caso análogo, Zuluaga (2018) en su artículo; Factoring: una herramienta de liquidez para PYMES, tuvo como conclusión que el Factoring influye en la liquidez de las PYMES basándose en la industria, tamaño y sociedad, enfocándose en ratios financieros que genera la búsqueda de esta herramienta, es una forma popular de financiación en los países desarrollados y está ganando terreno en los países en desarrollo. Sin embargo, todavía hay algunos obstáculos a la adopción del factoring en algunos mercados emergentes tanto nacionales como internacionales, esto por la falta de infraestructura bancaria y la escasez de proveedores de factoring, como en la ciudad de Loja, en donde a través de una investigación cuantitativa se determinó, la creencia de que existen todavía diversos obstáculos para financiarse, el escaso conocimiento de la terminología y por ende la baja aplicación de esta alternativa de obtención de liquidez y financiamiento de capital de trabajo.

Así mismo a través de investigación cualitativa se comprobó que la aplicación de esta metodología varía en concordancia con las diferentes características que posean las PYMES, de tal manera que; en proveedores pequeños, se puede aplicar si esta busca conseguir

liquidez inmediata a un costo financiero accesible. Por otra parte, en empresas compradoras, se utilizaría el factoring si lo que se desea conseguir son beneficios de capital de trabajo derivados de plazos extendidos a sus proveedores, u ofrecerles soluciones de financiamiento atractivas para fortalecer su relación comercial con ellos. Y por otro lado, para empresas con bases de proveedores adecuadas, el Factoraje puede mejorar la gestión de capital de trabajo, liberar efectivo y obtener ganancias a través del cobro satisfactorio de cuentas por cobrar de entidades que no han logrado recuperar.

Por otra parte, Eulogio, Oshiro y Zavaleta, (2018), en su investigación sobre el factoring y la rentabilidad de una empresa de logística, estableció que si no existe un adecuado manejo administrativo y políticas de cobranza eficientes, el mismo no influirá positivamente en el mejoramiento de la rentabilidad y por tanto, determinaron que esta metodología aunque presente diversas ventajas y resultados positivos, es recomendable para gestiones financieras a corto plazo más no para solucionar problemas de gestión de cobro en su totalidad o de manera permanente, debido a que este es un disponible inmediato y su uso ampliado puede generar costos administrativos elevados y por tanto reducir utilidades.

8. Conclusiones

- En el análisis de los casos de éxito de uso del factoring a nivel global, regional y local, se evidencia que esta herramienta alternativa se aplica en pequeñas y medianas empresas de diferentes sectores de la economía, para la obtención de liquidez inmediata, contribuyendo a su financiamiento; lo cual deriva en efectos satisfactorios como el mejoramiento de los indicadores de rentabilidad y liquidez y la reducción de la cartera de cobranza.
- Las encuestas aplicadas a las PYMES respecto al factoring financiero cuyo resultado se midió a través de la matriz de ponderación establecida en base a la escala de medición ordinal propuesta por Sánchez y Reyes (2015), evidencian que el 64 % de empresas poseen un grado medio de conocimiento de esta metodología, el 49 % un grado medio de interés en el conocer su uso y en un alto grado, el 72 % no han aplicado esta alternativa de obtención de liquidez, sin embargo, cabe resaltar que de este resultado (72 %) un poco más de la mitad de ellos indicaron que tienen interés de conocer su aplicación a través de una guía de uso general.
- La guía de factoring propuesta, permitirá a las Pymes de la ciudad de Loja, aprovechar las oportunidades del factoring como alternativa de financiamiento para resolver problemas de liquidez, tomar decisiones informadas sobre esta práctica financiera y mejorar la administración e inversión

9. Recomendaciones

- La utilización de la información resultante de la presente investigación es recomendable para directivos de pequeñas y medianas empresas del sector comercial que tengan en sus transacciones ventas a crédito y cuya cartera de cobranza se encuentre estancada, para que luego de una cuidadosa evaluación considere diferentes opciones de financiamiento. Así mismo, para entidades oferentes cuyo mercado objetivo necesite alternativas diferentes de financiamiento con menores costos financieros y de manera inmediata antes de tomar decisiones.
- Así mismo, debido al escaso conocimiento, interés y aplicación de esta metodología, se recomienda a los directivos de empresas que requieran de financiamiento, analizar alternativas como el factoring financiero, diferentes a las opciones tradicionales. Es decir, que se informen sobre conceptos básicos del factoring, comprendan sus implicaciones como las tasas de descuento, las tarifas de gestión, los plazos de pago y comparen los beneficios que se pueden obtener de su utilización. De manera similar se recomienda a empresas oferentes que consideren los resultados bajos de conocimiento y aplicación para que informen de esta práctica en mayor proporción.
- Por otra parte, es claro que la constante modernización y las ansias por optimizar cada vez más los recursos han traído consigo la adopción de nuevos métodos de financiamiento, mismas que pueden solventarse con la aplicación paulatina de esta metodología; para lo cual, se recomienda a las PYMES comerciales interesadas, el uso de la guía general de aplicación desarrollada en la presente investigación, considerando los distintos requerimientos y procedimientos que conlleva esta práctica financiera.
- También es relevante preguntarse, y como propuesta a futuras investigaciones, a qué factores responde esta poca diversificación y si es atribuible a una falta de conocimiento de las alternativas de financiamiento por parte de los emprendedores para lo cual, se recomienda a los estudiantes, considerar líneas de investigación del factoring financiero para profundizar información en el uso de esta herramienta en empresas grandes de diversos sectores de la economía.

10. Bibliografía

- Aguilar, G. (2015). Sistema financiero ecuatoriano y el acceso al financiamiento de las Pymes. *Observatorio pyme 2*. Facultad de Economía y Ciencias empresariales de la UEES. <https://docplayer.es/18325161-Sistema-financiero-ecuatoriano-y-el-acceso-a-financiamiento-de-las-pymes.html>
- Alvarado, G y Flores Lara, M. L. (2016). Propuesta del Factoring como fuente de liquidez a corto plazo para la Empresa Mercalimsa S.A. en el periodo 2016. Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Administrativas. <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/14879>
- Auboin, M., Smythe, H., y Teh, R. (2016). Supply chain finance and SMEs: Evidence from international factoring data. <https://bit.ly/3UFnYjS>
- Barrionuevo, G. (2017). El factoring como herramienta financiera para mejorar la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas textiles de la zona urbana del cantón Ambato durante el año 2015. Universidad Técnica de Ambato. <https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/24794>
- Berger, A., y Udell, G. (1998). The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of Banking & Finance*, (22), 622. <https://EconPapers.repec.org/RePEc:fip:fedgfe:1998-15>
- Bonivento, J. (1995). Los Principales contratos civiles y comerciales. Bogotá. Librería del profesional.
- Bravo, S. (2016). Contratos modernos Empresariales. Lima. Ediciones Legales.
- Cámara de Comercio de Guayaquil (2017). Factoring: Liquidez para su Negocio. <https://bit.ly/3fP2IJB>
- Cano, C. y Larrea, H. (2014). Análisis del factoring como herramienta de liquidez y su impacto en la rentabilidad de las empresas de los socios de la cámara de comercio de Quito en el periodo 2011-2013. Universidad Politécnica Salesiana. Quito. <https://bit.ly/3EhjtGH>
- Casanovas, M., y Bertrán, J. (2013). La financiación de la empresa: Cómo optimizar las decisiones de financiación para crear valor. Barcelona: Profit Editorial.
- Catacora, F. (2012). Contabilidad: la base para las decisiones gerenciales. McGraw-Hill Interamericana. <https://doi.org/10.33386/593dp.2019.5-1.159>
- Cevallos, V. (2007). Manual de Derecho mercantil. Quito. Editorial Jurídica del Ecuador.
- Cevallos, V. (2018). Manual de Derecho mercantil. Quito. Editorial Jurídica del Ecuador.
- Chimborazo, J. (2020). El factoring como instrumento para mejorar la gestión financiera de las pymes en el sector textil del parque industrial de Ambato 2018. Universidad Nacional de Chimborazo. <http://dspace.unach.edu.ec/handle/51000/6390>

- Código de Comercio del Ecuador (2019). Registro Oficial Suplemento 497. Capítulo tercero el contrato de venta de cartera o factoring.
[https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/lotaip/a2/2019/JUNIO/C %C3 %B3digo_de_Comercio.pdf](https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/lotaip/a2/2019/JUNIO/C%C3%B3digo_de_Comercio.pdf)
- Corporación Financiera Nacional (2013). Factoring Local e Internacional.
<https://bit.ly/3G1RU5K>
- Correa, A. y Suqui, M. (2020). Factoring o venta de cartera, de la normativa a la aplicación práctica. Caso de estudio: comerciantes del cantón Loja – Ecuador. Revista Lex Mercatoria. Vol. 16 2020. Artículo 6. <https://doi.org/10.21134/lex.vi16.1173>
- Correa, I. (2016). Análisis e Interpretación Financiera al Indicador de Liquidez como Herramienta para la Evaluación de la Gestión Empresarial. Universidad de Machala. Ecuador. <http://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/8773>
- Del Vecho, G. (1980). Filosofía del Derecho. Editorial Casa Bosh. Barcelona, España.
<https://uisrael.edu.ec/wp-content/uploads/2018/01/Revista-1.pdf>
- Desai, M. (2019). Cómo funcionan las finanzas. Guía HBR para pensar inteligentemente sobre los números. Harvard Business Press.
- Dumes, J. y Erazo, K. (2018). Estudio del factoraje financiero como alternativa de financiamiento para la compañía Zibupor S.A. Universidad de Guayaquil.
<http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/30216>
- Eulogio, Y., Oshiro, H., y Zavaleta, Y. (2018). “El factoring y la rentabilidad en la empresa SCHARFF Logística Integrada S.A. en los periodos 2013-2017.” Universidad Nacional del Callao. <http://hdl.handle.net/20.500.12952/3829>
- Farías, G. (2022). El factoring como alternativa financiera para mejorar la liquidez y rentabilidad de la empresa JAUDITAG CÍA. LTDA. Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/18739>
- Farynovych, I., Danykiv, H., Lapishko, M., Gavran, V. y Zhigalo, I. (2021). Gestión de factoring en base a la formación de la cartera optimizada de factoring de las empresas comerciales. *Problemas de teoría y práctica de la actividad financiera y crediticia*, 4 (35), 69–78. <https://doi.org/10.18371/fcaptop.v4i35.221833>
- GAD Municipal de Loja. (2014). Reforma a la ordenanza que delimita y estructura las parroquias urbanas del cantón Loja.
- Giraldo, D. y Sampedro, J. (2017). El factoring como herramienta financiera para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) del municipio de Caldas, Antioquia. Institución Universitaria Esumer. Colombia.
<http://repositorio.esumer.edu.co/jspui/handle/esumer/822>

- Gutiérrez, M., Téllez, L., y Munilla, F. (2005). (C. Holguín, Ed.)
<http://www.redalyc.org/html/1815/181517957006/>
- Hernández Sampieri, R., Mendoza, C. (2018). Metodología de la investigación, las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta. Primera edición. McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S.A. de C. V. México.
- Horna, L., Guachamín, M. y Cevallos T. (2009). Análisis de mercado del sector comercio al por mayor y al por menor, código CIIU sección G, bajo un enfoque de concentración económica en el caso ecuatoriano durante el período 2000 – 2008. Revista Politécnica. <https://bibdigital.epn.edu.ec/bitstream/15000/5545/1/Luis-Horna.pdf>
- Idrovo Gallardo, E., & Barona Villalva, K. (2022). El Contrato de factoring: una herramienta financiera subestimada en el Ecuador. *Revista Ruptura*, 3(03), 51. <https://doi.org/10.26807/rr.v1i01.93>
- INEC (2022). Registro estadístico de empresas. REEM.
<https://www.ecuadorencifras.gob.ec/directoriodeempresas/>
- INEC Censo nacional económico (2010). Clasificación de las empresas por tamaño- porcentaje de Micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, Autor, <http://www.inec.gov.ec/web/guest/inicioextraído>
- Jara, H. y Marín, A. (2000). El factoring como medio de obtención de liquidez. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. UDLA. Quito. 74 p.
<http://dspace.udla.edu.ec/handle/33000/891>
- Kozarević, E., y Hodžić, M. (2016). Influence of Financing by Factoring on Company's Liquidity in Bosnia and Herzegovina. *Economic Review: Journal of Economics & Business / Ekonomska Revija: Casopis Za Ekonomiju i Biznis*, 14(2), 18–32.
<http://hdl.handle.net/10419/193861>
- Labanda, C. (2011). Determinantes del gasto en servicios de vivienda en la ciudad de Loja, 2010. Universidad técnica particular de Loja.
<http://dspace.utpl.edu.ec/jspui/handle/123456789/715>
- Ley de Creación de la Red de Seguridad Financiera (12-sep.-2014). Registro Oficial Suplemento 498.
<https://www.bce.ec/images/transparencia2015/juridico/leydecreaciondelareddeseguridad.pdf>
- Lisoprawski, V. y Gerscovich, G. (1997), Factoring. Buenos Aires, Argentina: Ediciones Depalma. Primera edición. Página 30.
- Marré, A. (1995). El contrato de Factoring. Editorial Jurídica de Chile. Santiago de Chile.
<https://bit.ly/3G1YskQ>
- Martínez, J. (2014). El factoring: alternativa financiera para la obtención de liquidez en las microempresas. *Revista Científica UISRAEL*, 1(1), 35–50.

<https://doi.org/10.35290/rcui.v1n1.2014.39>

- Menéndez, A. (2003). Lecciones de derecho mercantil. Madrid. Thompson Civitas.
- Mikerevic, D. (2013). Oportunidades y peligros del factoraje en el alivio de las empresas insolventes y la economía. *Acta Económica*, 11 (18), 191–217. <https://www.ae.ef.unibl.org/index.php/ae/article/view/138>
- Mogollón, Y. (2011). Fuentes de financiación para el Start Up de una empresa. Bogotá, Colombia.
- Mulroy, P. (2022). El mercado mundial del factoring. Factors Chain International FCI, Revisión anual. https://fci.nl/en/annual-review?language_content_entity=en
- Naciones Unidas (2022). Objetivos de Desarrollo Sostenible 4 y 8. Sitio Web, <https://bit.ly/2r55TAc> y <https://bit.ly/2lFfs4R>
- Navarrete, M. (2017). Gestión de la Documentación Jurídica y empresarial. Editex.
- Neira, S. (2017). Instrumentos para la inclusión financiera: el caso del Ecuador. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). https://www.cepal.org/sites/default/files/document/files/ecuador_-_instrumentos_watermark.pdf
- Newbold, P., Carlson W. y Thorne, B. (2008). Estadística para Administración y Economía. Pearson Educación, S.A., Madrid. <https://fad.unsa.edu.pe/bancayseguros/wp-content/uploads/sites/4/2019/03/Estadistica-para-administracion-y-la-economia.-6Ed.-Newbold-2008.pdf>
- Paredes, V. (2012). Recuperación de cartera vencida para mejorar la liquidez de la empresa: lavandería y tintorería lavaclassic en la ciudad de Pelileo. Universidad Técnica de Ambato: <http://repo.uta.edu.ec/bitstream/123456789/2167/1/578%20ING.pdf>
- Perdomo, M. (1991) “Administración financiera del capital del trabajo”. ECASA. Pág. 148.
- Pérez, G. (2019). La Banca Comercial como Factor de Desarrollo de la PYME en México a través del Factoraje a Cadenas Productivas. Universidad Nacional Autónoma de México. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=283888>
- Pisar, S. (1970). Legal aspects of international factoring—an American concept goes abroad. *The Business Lawyer*, 5(4), 1505–1516. <http://www.jstor.org/stable/40684682>
- Poblete, D (2010). Mercado de Capitales y Productos Financieros, Chile, Pág. 4.
- Praxis Capital, (2019). La factura cambiaria y su utilización en el Ecuador mediante operaciones de factoring. Folleto virtual <https://bit.ly/3To5KCu>
- Revista Líderes (2015). La pequeña y mediana empresa se apalancan en el factoring. Guayaquil. <https://www.revistalideres.ec/lideres/pequena-mediana-empresa-apalancan-factoring.html>
- Rolin, S. (1974), El factoring. Madrid, España: Editorial Pirámide. Página 21.
- Ron R. y Sacoto, V. (2017). Las PYMES ecuatorianas: su impacto en el empleo como

- contribución del PIB PYMES al PIB total. *Revista Espacios*. Vol. 38 (Nº 53), Pág. 15.
<https://www.revistaespacios.com/a17v38n53/17385315.html>
- Ruiz, W. (2018). Factoring como opción de financiamiento a corto plazo para la empresa Quimpac S.A., de la provincia constitucional del Callao - Perú, año 2018. Universidad Ricardo Palma. <https://hdl.handle.net/20.500.14138/2343>
- Sánchez H. y Reyes C. (2015). *Metodología y Diseños en la Investigación Científica*. Lima: Visión Universitaria. 5ta. Edición.
https://www.academia.edu/78002369/METODOLOGIA_Y_DISEÑOS_EN_LA_INVESTIGACION_CIENTIFICA
- SCIAN, (2002). Sistema de clasificación industrial de América del Norte. INEGI. México.
<http://200.23.8.5/est/contenidos/espanol/proyectos/metadatos/derivada/scn>
- Serrano, R., Ruiz, A., y Tandazo, R. (2018). Enfoque estocástico y determinístico para modelar la red de agua potable: sector Zamora huayco, Loja, Ecuador. *Zhoecoen*, 10(3), 495–508. <https://doi.org/10.26495/rtzh1810.328135>
- Servicio de Acreditación Ecuatoriano, SAE. (2017). ¿Qué son los códigos CIU? Quito.
<https://www.acreditacion.gob.ec/que-son-los-codigos-ciu/>
- Soares, M. (2017). Contrato de factoring. Saraiva Educação SA.
- SRI (2013). ¿Qué son las PYMES? http://www.sri.gob.ec/zh_TW/32
- SRI (2017). Documentos comerciales. Quito, Ecuador. SRI Publicaciones.
- Stanciu, L., y Stanciu, L.-M. (2013). Factoring - a Modern Alternative of Exogenous Financing and Management of Company Receivables. *Revista Academiei Fortelor Terestre*, 18(4), 416–423.
- UNIDROIT: International Institute for the Unification of Private Law (1989). Draft Convention on International Factoring as Adopted by a Unidroit Committee of Governmental Experts. *Rabels Zeitschrift Für Ausländisches Und Internationales Privatrecht / The Rabel Journal of Comparative and International Private Law*, 53(4), 729–745.
<http://www.jstor.org/stable/27877299>
- Uribe, H. (2015). El contrato de Factoring: apuntes y comentarios. *Criterios*, 8(2), 19-70
- Valencia, L. (2014). Modelo de gestión para la aplicación del factoring como herramienta de apoyo financiero, dirigido a las pequeñas y medianas empresas en el distrito metropolitano de Quito. Universidad Del Pacífico. Quito.
<http://uprepositorio.upacifico.edu.ec/handle/123456789/271>
- Valero, O. (2022). Análisis de factoring como alternativa de obtención de liquidez para empresas medianas de transporte de carga. Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/18777>
- Vela, I. (2017). Un modelo de financiación para compañías comercializadoras en el sector eléctrico español. Universidad Nacional de Educación a Distancia. España.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=142943>

Vera, J. (2021). Estructura de Capital en la pequeñas y medianas empresas de Perú. Estado de la Investigación. Dissertare Revista de investigación en Ciencias Sociales., 6(1), 1-13. <https://revistas.uclave.org/index.php/dissertare/article/view/3223/1995>

Zuluaga, M. (2018). Factoring: una herramienta de liquidez para PYMES. Revista Universidad EAFIT, 53(171), 80–83. <http://hdl.handle.net/10784/16891>

11. Anexos

Anexo 1.

Encuesta



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

El presente instrumento forma parte de un proyecto de investigación, para determinar el grado de conocimiento, interés y aplicación del *factoring*. Por lo cual le solicito de la manera más comedida participe contestando las siguientes preguntas de manera objetiva. Cabe mencionar que la información es de carácter confidencial y sus resultados serán netamente para fines de investigación.

Datos generales:

1. Nombre de la empresa

.....

2. Tiempo que lleva desarrollando la actividad de comercio

.....

3. Dentro de qué área del sector comercial se encuentra su empresa:

- Comercial al por mayor ()
Comercial al por menor ()
Venta y reparación de vehículos automotores y motocicletas ()

4. Actividad Económica que realiza su empresa:

.....

Marque con una x la opción que considere adecuada, a las siguientes preguntas:

5. ¿Qué tipo de financiamientos ha utilizado para solventar alguna cuestión económica en su empresa?

- Crédito Bancario ()
Crédito de Proveedores ()
Otros ().....

6. ¿Cuál cree Ud. que es el obstáculo para una pyme al buscar algún tipo de financiamiento?

- Cobertura de garantías ()
Tasas muy elevadas de interés ()
Tiempo que se requiere para la obtención del financiamiento ()
Baja confianza por parte de la entidad financiera ()
Desconocimiento de alternativas ()
Gestión de trámites ()
No hay ningún obstáculo ()

7. ¿Su empresa ha presentado en alguna ocasión problemas de liquidez?

- Si ()
No ()

8. ¿Ha tenido necesidad de recurrir a préstamos informales para solventar deudas a corto plazo?

- Si ()
No ()

9. ¿Qué porcentaje de sus ventas totales son ventas a crédito?

- 0 % ()
Del 1 % al 25 % ()
Del 26 % al 50 % ()
Del 51 % al 75 % ()
Del 75 % al 100 % ()

10. ¿Ha tenido usted dificultad o demora en la cobranza de sus cuentas por cobrar (ventas a crédito) en el pasado?

- Si ()
No ()

11. Su cartera de cobros o cuentas por cobrar, esta principalmente estructurada por:

- Facturas ()
Cheques ()
Letras de cambio ()
Pagarés ()
Contratos ()
Títulos de crédito ()
Otro.....

12. ¿Conoce el medio de financiamiento llamado factoring?

- Si ()
No ()

Si su respuesta es positiva conteste la siguiente pregunta. Caso contrario continúe a la 16.

13. En su empresa. ¿Ha aplicado alguna vez el Factoring?

- Si ()
No ()

14. ¿Conoce el nombre de una empresa que oferte el servicio de Factoring?

- Si ()
No ()

Si su respuesta es positiva conteste:

14.1 ¿En dónde?

14.2. ¿Qué Monto realizó?

14.3. ¿Qué porcentaje de comisión le cobraron?

14.4 ¿Qué experiencia obtuvo de este servicio?

- Experiencia positiva ()
Experiencia negativa ()

15. ¿Por qué cree usted que el factoring no es un medio de financiamiento comúnmente usado por las PYMES comerciales?

- No hay suficiente información ()
Las PYMES prefieren métodos más tradicionales de financiamiento ()
No hay empresas que asesoren sobre las ventajas del factoring ()
La creencia de que una fuente no tradicional de financiamiento tiene muchos riesgos ()
Comisiones ()
No estoy seguro ()

16. El factoring es un producto financiero que puede servir para generar liquidez en su empresa a cambio de las cuentas por cobrar o venta de facturas, y así poder cumplir con obligaciones a corto plazo ¿Estaría dispuesto a usar el factoring en su empresa?

- Si ()
No ()
Tal vez ()

17. ¿Sabía que los costos del servicio de factoring son menores que el de los créditos convencionales?

Si ()

No ()

18. ¿Con qué frecuencia usted utilizaría el factoring en su negocio?

Siempre ()

Con frecuencia ()

A veces ()

Rara vez ()

Nunca ()

19. ¿Qué porcentaje de comisión estaría dispuesto a pagar?

No pagaría comisión ()

Menos del 10 % ()

Del 10 al 30 % ()

Del 31 % al 50 % ()

Más del 50 % ()

20. ¿Qué monto estaría interesado en adquirir?

.....
21. Conociendo de manera breve el factoring y sabiendo que no es un método muy común de financiamiento. ¿En qué grado de interés le gustaría obtener información a través de una guía detallada para saber si es factible el uso del factoring en su empresa?

Alto ()

Medio ()

Bajo ()

Gracias por su colaboración.

Anexo 2.

Matriz de preguntas para elaboración de la encuesta

Dimensión	Preguntas	Referencias
Datos Informativos	Nombre de la empresa	Sampieri (2018)
	Tiempo que lleva desarrollando la actividad de comercio	Autora
	Dentro de que área del sector comercial se encuentra su empresa	Autora
	Actividad Económica que realiza su empresa	
Conocimiento de acceso a financiamiento	¿Qué tipo de financiamientos ha utilizado para solventar alguna cuestión económica en su empresa?	Autora
	¿Cuál cree Ud. que sea un obstáculo para una pyme al buscar algún tipo de financiamiento?	Autora
Necesidad de liquidez	¿Su empresa ha presentado en alguna ocasión problemas de liquidez?	Lerma y Puma (2019)
	¿Ha tenido necesidad de recurrir a préstamos informales para solventar deudas a corto plazo?	Autora
Estado de cartera de cobro o cuentas por cobrar	¿Qué porcentaje de sus ventas totales son ventas a crédito?	Lerma y Puma (2019)
	¿Ha tenido usted dificultad o demora en la cobranza de sus cuentas por cobrar (ventas a crédito) en el pasado?	Cano y Larrea (2014)
	Su cartera de cobros o cuentas por cobrar, esta principalmente estructurada por:	Cano y Larrea (2014)
Grado de conocimiento y aplicación	¿Conoce el medio de financiamiento llamado factoring en su empresa. ¿Ha aplicado alguna vez el Factoring?	Autora
	¿Conoce el nombre de una empresa que oferte el servicio de Factoring?	Autora
	<u>¿En dónde?</u>	Autora
	<u>¿Qué Monto realizó?</u>	
	<u>¿Le cobraron alguna comisión?</u>	
	<u>¿Qué experiencia obtuvo de este servicio?</u>	
	¿Por qué cree usted que el factoring no es un medio de financiamiento comúnmente usado por las PYMES comerciales?	Autora
	El factoring es un producto financiero encargado de generar liquidez para su empresa a cambio de las cuentas por cobrar para poder cumplir con obligaciones a corto plazo ¿Estarías dispuesto a usar el factoring en tu empresa?	Autora
	¿Sabía que los costos del servicio de factoring son menores que el de los créditos convencionales?	Autora
	¿Con qué frecuencia usted utilizaría el factoring en su negocio?	Suqui y Correa (2020)
Conociendo de manera breve el factoring y sabiendo que no es un método muy común de financiamiento. ¿En qué grado de interés le gustaría obtener información a través de una guía detallada para saber si es factible el uso del factoring en su empresa?	Autora	

Anexo 3.

Matriz de ponderación cuantitativa de medición de grados

ESCALA DE VALORACIÓN			
Grado	Rango	Variable	Estimación
Bajo	0 – 33 %	Conocimiento	Los encuestados poseen un desconocimiento inferior o una carencia total sobre la metodología.
		Interés	Por otro lado, su interés de conocer a cerca de la misma es mínimo o nulo, no realizan preguntas sobre el tema
		Aplicación	Si en alguna ocasión han aplicado o aplicaría dicha alternativa es insuficiente o existe una indiferencia total.
Medio	34 % - 67 %	Conocimiento	Los encuestados poseen un conocimiento parcial o escaso sobre la metodología.
		Interés	El interés de conocer a cerca de la misma es medianamente aceptable por los encuestados actualmente o en posteriores ocasiones.
		Aplicación	Los encuestados han preguntado el procedimiento de aplicación o han visualizado casos de empresas similares que lo han utilizado. Desean conocer para posteriores aplicaciones.
Alto	68 % - 100 %	Conocimiento	Los encuestados poseen un conocimiento adecuado o total sobre la metodología.
		Interés	El interés de conocer a cerca de la misma es superior y realizan preguntas específicas de la metodología.
		Aplicación	Los encuestados ya han hecho uso de la metodología en alguna ocasión y tienen intenciones de continuar utilizándola.

Nota. Adaptado de: Métodos de investigación de encuestas. (Fowler, 2013).

Anexo 4.

Guía de aplicación general del factoring financiero



Guía de aplicación general del factoring financiero

Autor: Guadalupe Sarango

PREFACIO



Bienvenidos a la guía de aplicación general del factoring financiero. Esta guía ha sido diseñada para brindarle una comprensión completa de los conceptos y prácticas relacionados con el factoring financiero, y para ayudarlo a tomar decisiones informadas sobre su uso.

El factoring financiero es una herramienta importante para las empresas que necesitan financiamiento a corto plazo. Al utilizar esta herramienta, las empresas pueden obtener un flujo de efectivo rápido y mejorar su liquidez. Además esta metodología puede ayudar a las empresas a reducir el riesgo crediticio y a mejorar su gestión de cuentas por cobrar.

El presente instructivo, además contiene información detallada a través de cuatro capítulos con diferentes temáticas acerca de los beneficios, implicaciones, trámites y aplicación para efectuar el Factoring, así como también la posibilidad de incrementar la liquidez a través de este procedimiento que, se estableció recientemente en la ley del Ecuador, y la mayoría de corporaciones y sobre todo pequeñas y medianas empresas la han adoptado como una solución en su gestión.

Al leer esta guía, usted obtendrá una comprensión completa de cómo el factoring financiero puede ayudar a su empresa a mejorar su flujo de efectivo y gestión de cuentas por cobrar, así como los factores que debe considerar al elegir un proveedor de factoring y al decidir si el factoring es la opción adecuada para su empresa.

Índice

Prefacio 1

CAPÍTULO 1

Conceptos y generalidades

- 04 -¿Qué es el Factoring Financiero?
- 04 -¿Cómo funciona?
- 05 -Actores de la operación del factoring.
- 05 -Escenarios de aplicación

CAPÍTULO 2

Aspectos normativos

- 07 · Responsales
- 07 ·Sustento Legal
- 08 -Requisitos
- 09 ·Transfencia del dominio

CAPÍTULO 3

Procedimientos

- 11 ·Procedimiento
- 12 ·Ventajas
- 12 ·Contrariedades y obstáculos

CAPÍTULO 4

Ejercicios y consejos de aplicación

- 14 Ejercicio de aplicación
- 15 Cómo seleccionar un factor
- 16 Entidades Oferentes
- 17 Bibliografía



CAPÍTULO 1

OBJETIVO

- Proporcionar una descripción general del factoring y sus diferentes aspectos

Conceptos y generalidades

¿Qué es el Factoring Financiero?

1. Es un contrato en virtud del cual una sociedad especializada se obliga a adquirir en un plazo los créditos de una empresa que resulta de su propia actividad comercial, estos son transferidos asumiendo las consecuencias del cobro a cambio de una comisión (Bonivento, 1995).
2. Contrato atípico que consiste en la cesión de uno a varios créditos comerciales por parte de su titular a una empresa de factoring a cambio de un importe convenido (Navarrete, 2017).
3. El factoring es un contrato de cesión de cartera de crédito o facturas que se transan con descuento a su valor nominal, mientras el adquirente asume el riesgo de cobranza Cámara de Comercio de Guayaquil (2017).



¿Cómo funciona?

El factoring permite adquirir liquidez inmediata siempre y cuando los títulos valores que se empleen sean válidos, es decir; que estos deben cumplir con los requisitos o solemnidades que la ley establece, ya que el factor asumirá las consecuencias de cobro, por lo tanto, este es el encargado de calcular el riesgo que se obtiene a través de la adquisición de los títulos valores al factorado y en base a este riesgo se entregará el valor de la liquidez (Praxis Capital, 2019).

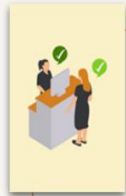
Actores de la operación del factoring

En la operación de factoring participan tres actores los cuales son



Deudor:

Es aquel que tiene una factura o crédito por pagar al proveedor



Cliente:

Es aquel que cede la factura o crédito por cobrar a la compañía de factoring.



Compañía de Factoring:

Es la entidad a quien se le cede la factura o crédito y esta proporciona un porcentaje de la factura por cobrar al cliente hasta el pago definitivo del deudor, realizando un descuento por el servicio.

Escenarios de aplicación

Principal 2

#222525

RGB

Color

Son posibles dos escenarios para obtención de financiamiento a través del factoring:

1. Por medio de la cesión de la factura comercial negociable, el factorado consigue un financiamiento instantáneo para continuar con sus operaciones económicas.
2. El factorado simplemente cede la factura para tener certeza sobre su cobro. De manera que, el factor le entregará los valores contenidos en la factura, al vencimiento del plazo establecido en la misma.



CAPÍTULO 2

OBJETIVO

- Ofrecer información sobre los requisitos asociados al factoring, implicaciones legales y demás aspectos requeridos

RESPONSABLE

La responsabilidad que asumen las partes contractuales, dependerá de la diligencia y previsibilidad del factor en el momento de la negociación de la factura, identificar de manera clara y eficiente a quién deberá cobrar. Y a menos que las partes pacten lo contrario, será el adquirente de las facturas, es decir el factor, quien se hará cargo de la solvencia del deudor.



SUSTENTO LEGAL

Las facturas comerciales que contengan una orden incondicional de pago, cuya aceptación sea suscrita por el comprador de bienes o su delegado, con la declaración expresa de que los ha recibido a su entera satisfacción, se denominará "facturas comerciales negociables" y tendrán la naturaleza y el carácter de títulos valor.

Las facturas podrán emitirse en forma desmaterializada o en títulos físicos.

Las facturas comerciales negociables emitidas en títulos físicos se extenderán en tres ejemplares de los cuales, el original es para el adquirente de los bienes. La primera y la segunda copia será para el vendedor, siendo la única transferible la primera copia.

Requisitos

Para la correcta aplicación del factoring financiero en su empresa, es necesario tener en cuenta diferentes requisitos solicitados por las entidades ofertantes del servicio, mismas que podrán variar de acuerdo a cada una. Sin embargo, los requisitos de manera general podrán ser los siguientes:

En cuanto a las facturas, éstas deberán tener:

1. La denominación "factura negociable" inserta en su texto;
2. El número de orden del título librado, el que corresponderá al número de serie y secuencia consignado en la factura;
3. La fecha de pago y el lugar donde debe efectuarlo. Si se estableciera el pago por cuotas, se indicará el número de cuotas, el vencimiento de las mismas y la cantidad a pagar por cada una de ellas, así como el saldo insoluto;
4. La orden incondicional de pagar una suma determinada de dinero;
5. La especificación clara, en números y letras del monto a pagar y la moneda en que se lo hará; y,
6. La declaración expresa del comprador o adquirente de recibir los bienes, derechos o servicios a su entera satisfacción.
7. La firma autógrafa o electrónica del emisor de la factura o sus respectivos delegados
8. La firma autógrafa o electrónica del comprador o adquirente del bien, derecho o servicio, o sus respectivos delegados, cuando la factura se emita físicamente.
9. La firma del aceptante, contenida en la factura o en documento adjunto, salvo en el caso de que opere la aceptación tácita.

El vencimiento en este tipo de facturas no podrá ser otro que los vencimientos permitidos para la letra de cambio, siendo nulas las facturas que contengan vencimientos distintos. Adicionalmente, se incorporará en el reverso del documento información sobre los endosos con los requisitos de identificación de los endosantes y endosatarios con sus números de cédula o RUC y su razón social.

Transferencia de dominio

El Código de Comercio estipula dos posibilidades:

Por cesión de derechos. - El factorado debe cumplir con el requisito de notificar al deudor "con exhibición del título, que llevará anotado el traspaso del derecho, con la designación del cesionario y bajo la firma del cedente". Y hasta que no se le haya notificado, la transferencia de valores no surtirá efecto alguno. Es decir, el adquirente de la factura no podría cobrar los valores que le han sido entregados.

Por endosamiento. - La transferencia de la factura comercial negociable por el mero endosamiento, será posible sin la necesidad de notificación o aceptación del deudor. En la celebración de un contrato de factoring esto puede resultar beneficioso, toda vez que no genera una suerte de incertidumbre y desconfianza para el deudor. Pues, en la modalidad de cobro por parte del factorado, cuando este ya ha recibido un financiamiento adelantado por parte del factor, el deudor no se enteraría del negocio que ha existido por la factura emitida a su nombre.





CAPÍTULO 3

OBJETIVO

- Detallar el proceso de factoring, desde la identificación de la necesidad hasta los pagos respectivos
- Explicar los beneficios y contrariedades del factoring para las empresas, incluyendo la mejora del flujo de efectivo, la reducción del riesgo crediticio y la eliminación de tareas administrativas.

Procedimiento para aplicación del factoring.-

El proceso de aplicación del factoring generalmente implica los siguientes pasos:

1. Identificación de la necesidad de financiamiento: la empresa debe evaluar su situación financiera y determinar si el factoring es una opción viable para financiar sus operaciones.
2. Selección de la empresa de factoring: la empresa debe investigar y comparar diferentes empresas de factoring para determinar cuál es la mejor opción para su negocio.
3. Presentación de la documentación requerida: la empresa debe proporcionar a la empresa de factoring una serie de documentos y antecedentes que incluyen información financiera, comercial, legal y tributaria.
4. Evaluación del riesgo: la empresa de factoring evalúa el riesgo de la empresa que solicita el financiamiento y determina si está dispuesta a proporcionar el factoring.
5. Acuerdo contractual: si la empresa de factoring decide aceptar el riesgo, se negocia y se firma un acuerdo contractual que establece los términos y condiciones del factoring.
6. Transferencia de las facturas: la empresa transfiere las facturas pendientes de cobro a la empresa de factoring.
7. Adelanto de fondos: la empresa de factoring realiza un adelanto a la empresa que solicita el factoring, que suele ser un porcentaje de las facturas transferidas.
8. Cobro de las facturas: la empresa de factoring se encarga de cobrar las facturas transferidas a sus clientes.
9. Devolución de los fondos no utilizados: una vez que las facturas han sido cobradas, la empresa de factoring devuelve los fondos no utilizados a la empresa que solicitó el factoring, pero se consideran los diferentes requerimientos del factor.
10. Pago de intereses y comisiones: la empresa que solicitó el factoring paga intereses y comisiones a la empresa de factoring por el servicio de financiamiento prestado.

Ventajas y desventajas

VENTAJAS.-

1. Obtener liquidez de manera inmediata sin poner en riesgo bienes y sin generar pasivos.
2. Reducir su cartera crediticia.
3. El contrato de Factoring no presenta para el cliente riesgos crediticios.
4. Incrementar la posibilidad de recursos a medida que aumentan las ventas.
5. Ampliación de los términos de venta.
6. Reduce la carga y costos operativos.
7. Obtener flujo de caja sin necesidad de anticipo por parte de sus clientes.
8. Reservar las líneas de crédito bancario para proyectos a largo plazo.
9. Permite planificar mejor su flujo de caja.
10. La compañía de Factoring se encarga de la gestión de cobranza.
11. Convierte sus ventas a plazo en ventas al contado.
12. Mejora sus indicadores financieros.

CONTRARIEDADES Y OBSTÁCULOS.-

1. Costos financieros que debe asumir la entidad que utiliza el servicio.
2. Desgaste de su imagen empresarial ante el mercado en el que se desenvuelve al denotar su falta de liquidez.
3. Análisis de su cartera de cuentas por cobrar, con la posibilidad de no ser aceptada por la empresa de factoraje.
4. El Factor sólo comprará las cuentas por cobrar que quiera, por lo que la selección dependerá de la calidad de las mismas, es decir, de su plazo, monto y posibilidad de recuperación.





CAPÍTULO

4

OBJETIVO

- Demostrar a través de ejercicios de aplicación el funcionamiento y ganancia de utilizar esta herramienta.
- Proporcionar consejos sobre cómo seleccionar un factor confiable y experimentado

Ejercicio de aplicación y consejos sobre cómo seleccionar un factor

Para este ejercicio de aplicación del factoring, supongamos que una empresa de servicios ha realizado trabajos para varios clientes y tiene facturas pendientes de pago por un total de \$50,000 USD. La empresa necesita efectivo para financiar su próxima operación y está considerando utilizar el factoring financiero.

1. ¿Qué tipo de factoring financiero podría ser más adecuado para esta empresa y por qué?

El tipo de factoring financiero más adecuado dependerá de las necesidades y objetivos específicos de la empresa. En este caso, dado que la empresa necesita financiamiento rápido y desea transferir el riesgo crediticio a otra parte, el factoring sin recurso sería la opción más adecuada. Con el factoring sin recurso, el factoring adquiere el riesgo crediticio de las facturas y se encarga de cobrar las facturas a los clientes.

• 2. ¿Cuál es el costo aproximado del factoring financiero y cómo afectará la rentabilidad de la empresa?

El costo del factoring financiero dependerá del proveedor de factoring y de los términos y condiciones del contrato de factoring. Por lo general, los proveedores de factoring cobran una tarifa de descuento que oscila entre el 1% y el 5% del valor nominal de las facturas.

En este caso, supongamos que el proveedor de factoring cobra una tarifa de descuento del 3%, lo que significa que la empresa recibiría \$48,500 USD (\$50,000 - \$1,500 de tarifa de descuento) por las facturas pendientes.

La rentabilidad de la empresa se verá afectada por la tarifa de descuento y la diferencia entre el costo del factoring y el costo de financiamiento alternativo. Si la empresa no hubiera utilizado el factoring y hubiera obtenido financiamiento a través de un préstamo bancario, por ejemplo, el costo de financiamiento podría haber sido menor. Por lo tanto, la empresa debería comparar el costo del factoring con otras opciones de financiamiento para determinar su rentabilidad.



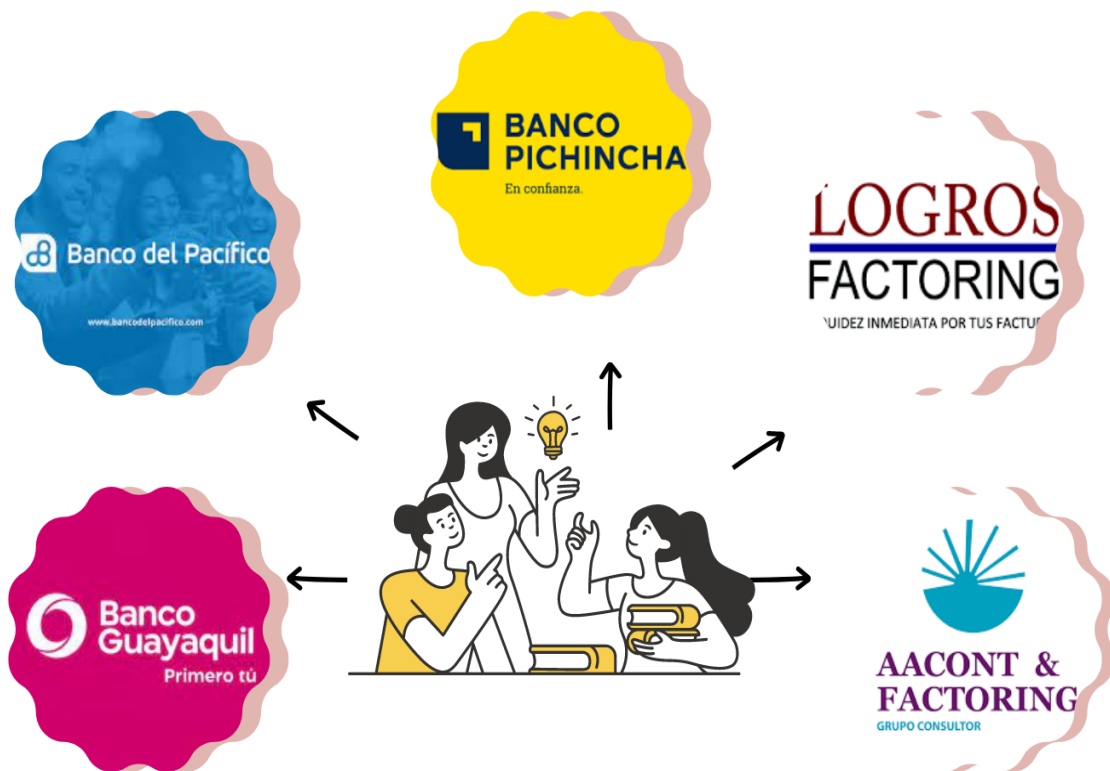
- 3. *¿Qué efecto tendrá el factoring en la gestión de cuentas por cobrar de la empresa?*

El factoring puede tener un efecto positivo en la gestión de cuentas por cobrar de la empresa al proporcionar un flujo de efectivo rápido y reducir el riesgo crediticio. Al transferir el riesgo crediticio al proveedor de factoring, la empresa puede mejorar su gestión de riesgos y reducir el tiempo y los costos asociados con la cobranza de facturas. Sin embargo, es importante que la empresa comprenda las implicaciones fiscales y contables del factoring y cómo afectará a sus estados financieros.

En conclusión, el factoring financiero puede ser una herramienta útil para las empresas que necesitan financiamiento a corto plazo y desean mejorar su gestión de cuentas por cobrar. Es importante que la empresa elija el tipo adecuado de factoring, comprenda los costos y efectos en la rentabilidad y gestión de cuentas por cobrar, y revise cuidadosamente el contrato de factoring antes de tomar una decisión

ENTIDADES OFERENTES

En la actualidad, en el dinámico entorno empresarial de la ciudad de Loja, diversas entidades financieras desempeñan un papel fundamental al proporcionar soluciones innovadoras para la gestión de flujos de efectivo y la optimización de las operaciones comerciales. Entre estas soluciones se encuentra el factoring financiero, un servicio que poco a poco va tomando relevancia en el panorama económico local y que brinda a las empresas la oportunidad de optimizar su liquidez al convertir cuentas por cobrar en efectivo de manera ágil y eficiente. En este contexto, es esencial explorar las diferentes entidades que ofrecen servicios de factoring en la ciudad de Loja, considerando sus ofertas, términos y condiciones para así comprender cómo estas instituciones contribuyen al fortalecimiento y crecimiento de la comunidad empresarial en la región, mismas que se indican a continuación:



Bibliografía

- Bonivento, J. (1995). Los Principales contratos civiles y comerciales. Bogotá. Librería del profesional.
- Brealey, RA, Myers, SC y Allen, F. (2017). Principios de las finanzas corporativas. Educación McGraw-Hill.
- Brigham, EF y Ehrhardt, MC (2013). Gestión financiera: Teoría y práctica. Aprendizaje Cengage.
- Cámara de Comercio de Guayaquil (2017). Factoring: Liquidez para su Negocio. <https://bit.ly/3fP2IJB>
- Fabozzi, FJ, Markowitz, HM y Pickard, RL (2002). El manual de valores de renta fija. Educación McGraw-Hill.
- Hadjidema, S. y Andreou, AS (2016). Financiamiento de pequeñas y medianas empresas con factoraje: Evidencia de Grecia. Investigación en Negocios y Finanzas Internacionales, 38, 439-449.
- Javid, AY y Malik, A. (2012). El factoraje como herramienta de financiación: evidencia de Pakistán. Revista de Finanzas y Banca Aplicadas, 2(5), 165-174.
- Lasserre, P. (2008). Factoring: Un análisis comparativo entre Francia y Estados Unidos. Revista de Investigación de Negocios Internacionales, 7(2), 31-39.
- Navarrete, M. (2017). Gestión de la Documentación Jurídica y empresarial. Editex.
- Praxis Capital, (2019). La factura cambiaria y su utilización en el Ecuador mediante operaciones de factoring. Folleto virtual: <https://bit.ly/3To5KCu>
- Rees, WD y Nadiri, MI (1972). La economía del factoraje de cuentas por cobrar. Revista de Finanzas, 27(4), 915-923.
- Ruzhanskaya, L. y Khazieva, E. (2019). El factoring como instrumento de financiación de las pequeñas y medianas empresas. Revista Internacional de Innovación, Creatividad y Cambio, 7(3), 9-22.
- Sopranzetti, BJ (2018). El uso del factoring como estrategia de financiación a corto plazo para las pequeñas y medianas empresas. Revista de investigación empresarial y económica, 16(2), 69-78.
- Yazdani, S. y Omid, S. (2014). Un análisis comparativo de factoring y préstamos bancarios: evidencia de empresas iraníes. Revista Internacional de Investigación Académica en Ciencias Contables, Financieras y Administrativas, 4(2), 33-44.

Anexo 5.

Certificado de traducción.

Loja, 28 de agosto del 2023

Yo **Andrea Ivanova Carrión Jaramillo**, con cédula de identidad **1104691108**, con el “**Certificate of Proficiency in English**” otorgado por Fine Tuned English; por medio del presente tengo el bien de **CERTIFICAR**: Que he revisado la traducción del Trabajo de Integración Curricular denominado: **Factoring financiero como instrumento de financiamiento para obtención de liquidez en las PYMES del sector comercial de la ciudad de Loja**, cuya autoría es la estudiante **Guadalupe Sofía Sarango Yaguana**, con cedula de **1104540248**, aspirante al título de **Licenciada en Finanzas**, por lo que a mi mejor saber y entender es correcto.

ATENTAMENTE

Lic. Andrea Ivanova Carrión Jaramillo

CI: 1104691108