



Universidad De Guayaquil
Facultad de Ciencias Administrativas
Escuela de Tributación y Finanzas



Tesis presentada como requisito para optar por el título ingenieras en tributación y finanzas.

Tema:

“Estudio del Factoraje Financiero Como Alternativa De Financiamiento Para La Compañía Zibupor S.A.”

Autoras:

Dumes Cortez, Jenniffer Dayana
Erazo Tigero, Katherine Elizabeth

Tutor:

Ing. Constantine Castro, Javier Antonio

Palabras Claves:

FACTORAJE FINANCIERO, LIQUIDEZ, FACTORING

Guayaquil, 2018

DEDICATORIA

Dedico este proyecto primero a Dios que me ha dado la vida y la fortaleza necesaria para terminar mi carrera universitaria.

A mis padres por brindarme su apoyo incondicional en cada momento y ayudarme a lo largo de toda mi vida y gracias a sus consejos pude terminar mi carrera.

A mi esposo y mi hijo que han sido uno de mis pilares fundamentales en mi carrera universitaria.

A mis amigos y todas aquellas personas que apoyan incondicionalmente.

Katherine Erazo Tigrero

Este proyecto principalmente va dedicado a Dios y a mi familia, ellos que son el motor principal por el cual decidí continuar. Agradezco a mi compañera de tesis porque con su ayuda y trabajo incondicional hemos logrado este objetivo, al tutor Ing. Javier Constantine por guiarnos y encaminarnos a culminar nuestro proyecto.

A todos los docentes que contribuyeron con los conocimientos necesarios para poder plasmar en este trabajo todo aquello.

Jennifer Dumes Cortez

ÍNDICE GENERAL

PORTADA	1
DEDICATORIA	ii
ÍNDICE GENERAL	3
ÍNDICE DE TABLAS	5
ÍNDICE DE GRÁFICOS	5
RESUMEN	7
ABSTRACT	8
INTRODUCCCIÓN	1
CAPITULO I	2
1.1. Antecedentes	2
1.2. Planteamiento del problema	3
1.3. Formulación y sistematización del problema	4
1.3.1 Formulación Del Problema	4
1.3.2 Sistematización Del Problema	4
1.4. Justificación de la investigación	4
1.4.1 Justificación Teórica	4
1.5. Objetivos	5
1.6. Delimitación de la investigación	6
1.7. Hipotesis y variables	6
CAPITULO II	7
2.1. Marco teórico	7
2.2. Marco contextual	17
2.3. Marco conceptual	25
2.4. Marco legal	27
CAPITULO III	31
3.1. Diseño de la investigación	31

	iv
3.2. Tipo de investigación.....	31
3.3. Población y muestra.....	32
3.4. Técnicas e instrumentos de investigación	32
3.5. Análisis de los resultados obtenidos mediante los métodos aplicados	32
3.6. Resultados de la encuesta realizada a la compañía zibupor s.a.....	33
CAPITULO IV	43
4.1. Propuesta	43
CAPITULO V.....	55
5.1. Conclusiones y recomendaciones	55
APENDICES O ANEXOS	59
Anexo 1.....	59
Anexo 2.....	62

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Instituciones Financieras que Ofertan Factoring Financiero en Ecuador	21
Tabla 2	Empresas que Ofertan Factoring Financiero en Ecuador	22
Tabla 3	Tiempo de Pago de los proveedores.....	34
Tabla 4	Tiempo para los clientes.....	35
Tabla 5	Acciones para mejorar la liquidez.....	36
Tabla 6	Frecuencia de Factoring.....	37
Tabla 7	legislación la aplicación del Factoring	38
Tabla 8	Alternativa de Financiamiento	39
Tabla 9	oportunidades financieras con el Factoring.....	40
Tabla 10	Tiempo de financiamiento.....	41
Tabla 11	Garantía por préstamo otorgado.....	42
Tabla 12	Índices financieros sin factoring.....	46
Tabla 13	Índices financieros con factoring	52
Tabla 14	Comparativo Estado Situación Financiera Año 2016	53

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1	Tiempo de Pago de los proveedores.....	34
Gráfico 2	Tiempo para los clientes	35
Gráfico 3	Acciones para mejorar la liquidez.....	36
Gráfico 4	Frecuencia de Factoring.....	37
Gráfico 5	legislación la aplicación del Factoring	38
Gráfico 6	Alternativa de Financiamiento	39
Gráfico 7	oportunidades financieras con el Factoring.....	40
Gráfico 8	Tiempo de financiamiento.....	41
Gráfico 9	Garantía por préstamo otorgado.....	42



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA INGENIERÍA EN TRIBUTACIÓN Y FINANZAS

**Factoraje Financiero Como Alternativa De Financiamiento Para La
Compañía Zibupor S.A.**

RESUMEN

La presente investigación tiene el objetivo de proponer otra alternativa de financiamiento para la obtención de liquidez a corto plazo en las empresas PYMES como lo es la compañía Zibupor S.A. en la ciudad de Duran en el periodo 2016, para esto se aplicó la metodología descriptiva, deductiva y bibliográfica, mediante la encuesta realizada pudimos detectar sobre el desconocimiento que los accionistas y gerentes poseen, también indicaron que el principal problema que afecta la liquidez es la falta de dinero inmediato para operar ya que existen inconvenientes entre las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar debido a que la empresa paga más rápido de lo que recupera su cartera por cobrar.

Al aplicar la herramienta financiera del factoring se puede ver reflejado el incremento en la solvencia de un 3.20% a 3.35%, prueba acida de 3.01% a 3.16% esto quiere decir que la compañía pudo obtener mayor liquidez.

Palabras claves: Factoraje financiero, liquidez, factoring.



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA INGENIERÍA EN TRIBUTACIÓN Y FINANZAS

**Factoraje Financiero Como Alternativa De Financiamiento Para La
Compañía Zibupor S.A.**

ABSTRACT

The present investigation was carried out with the objective of proposing another financing alternative for the obtaining of short-term liquidity in small and medium-sized PYMES, such as the company Zibupor S.A. in the city of Duran in the 2016 period, for this the descriptive, deductive and bibliographic methodology was applied with the help of the survey technique which indicated to us the ignorance that the shareholders and managers have about this alternative, they also indicated that the The main problem that affects liquidity is the lack of immediate money to operate since there are problems between accounts receivable and accounts payable because the company pays faster than it recovers its receivable portfolio.

By applying the financial factoring tool you can see reflected the increase in solvency from 3.20% a 3.35%, acid test from 3.01% a 3.16 this means that the company could obtain more liquidity.

Keywords: Financial factoring, liquidity, factoring.

INTRODUCCIÓN

Actualmente es más común que las empresas tengan que afrontar problemas de liquidez, por la baja de activos circulantes causados por las cuentas incobrables, o el aumento del endeudamiento a corto plazo en donde los pasivos de corto plazo pueden estar financiando activos de largo plazo, cualquiera de las anteriores establece una amenaza para lograr el equilibrio financiero, lo que genera la necesidad de buscar instrumentos que ayuden a conservar las finanzas en buen estado, esto hace necesario recurrir a nuevas fuentes de financiamiento que permita a las empresas obtener el retorno de su capital, que sean innovadora, mejoren los procesos, bajen los costos de financiamiento (altas tasas de interés), recuperen la liquidez y que permita a las empresas obtener ventajas competitivas logrando un crecimiento económico. En la práctica el contrato de factoring en el Ecuador ha sido muy poco aplicable, debido a la tradicionalidad que tiene el crédito como medio de apalancamiento y el poder de negociación que poseen las instituciones financieras en nuestro país.

En el presente estudio nos enfocamos hacia las pequeñas y medianas empresas como lo es la compañía Zibupor S. A, a las cuales les es más difícil obtener recursos monetarios. Es por ello que 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. Además mediante la gestión de cobranza se obtendrá un seguimiento crediticio de manera individual a las personas que tienen excesos de crédito en el área comercial.

La aplicación de esta alternativa facilitará inyección de capitales, fomentará la competitividad a la banca y aportará a la desmonopolización de los servicios financieros provocando una cultura de control en los créditos obtenidos por los ecuatorianos.

CAPITULO I

1.1. Antecedentes

El factoring se originó a partir del siglo XVII. Principalmente por los problemas existentes en el cobro de las manufacturas (principalmente textiles) que de Inglaterra se exportaba a Estados Unidos, siendo las empresas inglesas que comenzaban a delegar la tarea de vender y cobrar a empresarios norteamericanos. El traslado de un continente a otro encarecía la operación comercial, a lo que se añadía la falta de información que se tenía del cliente. Con el paso del tiempo los empresarios norteamericanos empezaron a asumir el riesgo comercial que incurrierían las ventas y a realizar avances financieros a los ingleses.

Hace no más que un cuarto de siglo, comenzó sus operaciones en la ciudad de Guayaquil la primera empresa cuyo objetivo principal era la financiación de las facturas de aquellas compañías que vendían a crédito sus productos. De esta forma fue como nació la desconocida operación denominada Factoring. Cabe recalcar que para ese entonces no existía el marco legal al cual pueda regirse el funcionamiento de esta actividad, es más la factura no era considerada como un documento que podía ser negociable y transferido a terceros. La operación se basaba en un contrato personal entre las partes, y las facturas se acompañaban por lo general por cheques postdatados del cliente porque en caso de que no pudieran ser cobradas las facturas se hacía efectiva la garantía, pese a que esta práctica, era prohibida por la ley por lo que se volvía más riesgosa, igual era llevada a cabo.

El Factoring, aparece en nuestro país. A principios de los 90, las empresas que se dedicaban a esta actividad estaban presentes en Ecuador, pero con el feriado bancario de 1999, estas compañías casi desaparecieron. Hoy en día estas empresas dedicadas al factoring financiero aportan entre un 1,5% y 2% al PBI Producto Interno Bruto, según estadísticas de la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI).

En cuanto a los sectores camaronero, manufacturero y agrícola son los que usan este servicio con mayor frecuencia. Cuando una compañía vende una factura, el monto de descuento únicamente dependerá de la entidad que realice la compra y también del tiempo que se demore en cobrar la factura. Las tasas por lo general van hasta un máximo del 10% del valor de la factura.

La empresa ZIBUPOR S.A es una pequeña empresa con más de 17 años de trayectoria en el mercado ecuatoriano del papel. Ofrece fundas o bolsas multipliegos de papel kraft semi extensible con y sin impresión empleadas para el envasado de semi elaborado de cacao, azúcar, hongos deshidratados, frutos secos, cemento, químico en polvo, leche en polvo. etc.

1.2. Planteamiento del problema

El Factoring está encaminado más que todo a las PYMES, en el cual una entidad transfiere sus cuentas por cobrar a futuro concerniente a créditos y facturas existentes a su favor y con esto se obtiene el dinero inmediato por dichas operaciones, con un descuento considerable.

En el país este tipo de contratos no son muy mencionados y muchos menos llevados a la práctica, por lo que las empresas que tienen ganas de crecer no saben cómo financiarse para cumplir con dicho objetivo como es el caso de la Compañía ZIBUPOR S.A la cual se estudiara a profundidad.

El Factoring surge como una herramienta de suma relevancia para los comerciantes minoristas en el desempeño de sus labores, mediante el pago de una comisión, en la actualidad tiene la misma funcionalidad en gestión de cobranza, y financiamiento inmediato porque esta se define como la recuperación de la cartera entre otros servicios.

El factoraje adecuado hace que las pequeñas empresas tengan un crecimiento considerable en base a un buen financiamiento, es el desconocimiento de esta alternativa la que

hace que algunas empresas no accedan a este medio el cual se resume en financiar capital de trabajo y crecer sin el riesgo de sobre endeudarse.

1.3. Formulación y sistematización del problema

1.3.1 Formulación Del Problema

¿Cómo incurre el Factoring financiero como fuente y medio de liquidez inmediato en las actividades financieras de la empresa ZIBUPOR S.A?

1.3.2 Sistematización Del Problema

- ¿Cómo se pretende evaluar y con esto mejorar el financiamiento de la compañía ZIBUPOR S.A?
- ¿Qué requisitos solicitan las empresas y entes financieros dedicados al factoring?
- ¿Cuáles son los principales problemas de liquidez que presentan las PYMES?
- ¿Cómo influye el desconocimiento del Factoring en aquellas empresas que desean una liquidez inmediata, sin incrementar sus deudas?

1.4. Justificación de la investigación

1.4.1 Justificación Teórica

En teoría el presente trabajo justifica ser de gran relevancia ya que se abarcaran temas de suma importancia para las empresas especialmente para las pequeñas y medianas, porque se empleara el Factoring como otra forma de financiamiento inmediato y solvente para que de esta manera las compañías puedan cumplir con el logro de sus objetivos manteniendo el equilibrio en sus flujos financieros.

1.4.2. Justificación Metodológica

Lo que se pretende lograr es que se sigan los lineamientos para un correcto uso del Factoring y que de esta manera pueda verse reflejado en la compañía ZIBUPOR S.A permitiendo como tal, hacer buen uso de los recursos financieros evaluando principalmente cuales son los problemas de Liquidez que esta empresa posee de igual manera hay que evaluar cuáles serían los costos o gastos financieros en los que incurriría entre eso tenemos las tasas de interés lo que conlleva a saber cuál es la capacidad que tiene la empresa para acceder al Factoring y posteriormente en caso de ejecutar ese medio de financiamiento realizar las proyecciones para saber si es o seguirá siendo favorable para la compañía.

1.4.3. Justificación Práctica

En la práctica el Factoring es de gran beneficio más que todo para las pequeñas empresas ya que mediante esto se reciben recursos de inmediato obteniendo liquidez para seguir funcionando, pese a que se cancela una comisión por el servicio. Mientras las empresas que se dedican al Factoring, por su parte, ganan dicha comisión y recuperan lo invertido cuando las compañías pagan.

Lo que influye en la tasa de Factoring es la estabilidad económica y financiera de los clientes. ¿Qué quiere decir esto? Que un factor puede tener un porcentaje menor si sabe que sus clientes tienen la capacidad para pagar dichas facturas, mientras que si un cliente tiene problemas crediticios y de cancelación inmediata, el riesgo incrementa y con esto la tasa que se cobraría por la prestación del servicio.

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo General

Generar Liquidez a corto plazo por medio del Factoring Financiero para la compañía ZIBUPOR S.A

1.5.2 Objetivos Específicos

- Sistematizar los fundamentos teóricos y metodológicos que sirven de sustento para el estudio del factoraje financiero como una fuente de financiamiento para las empresas.
- Determinar el estado actual de la Compañía ZIBUPOR S.A en base a un análisis de índice financiero.
- Proponer alternativas de financiación entre ellas el Factoring como fuente de liquidez y rentabilidad inmediata.
- Validar la propuesta de solución planteada a la Compañía ZIBUPOR S.A una vez realizado el completo estudio y evaluación sobre la aplicación del Factoring Financiero.

1.6. Delimitación de la investigación

Área de estudio: Finanzas y Contabilidad

Aspectos: Factoraje Financiero, liquidez y rentabilidad

Tema: Estudio del Factoraje Financiero como alternativa de financiamiento para la Compañía ZIBUPOR S.A.

1.7. Hipótesis y variables

1.7.1 Hipótesis

El Factoraje Financiero permitirá la obtención de liquidez inmediata a la compañía ZIBUPOR S.A, si se hace un buen uso de sus recursos y un correcto análisis de sus balances.

1.6.2. Variables

- Variable independiente: El Factoring como medio de financiamiento
- Variable dependiente: Liquidez y eficiencia de la empresa

CAPITULO II

2.1. Marco teórico

2.1.1. El Factoring

El Factoring es un contrato de una operación financiera en la cual una empresa factora asume de una persona natural o jurídica denominada cliente, las facturas de ventas a crédito con la finalidad de realizar la gestión de cobranzas de sus cuentas y obtener liquidez a cambio de una retribución pactada (Bakker, 2005). La empresa que otorga el servicio de factoraje asume los riesgos de adquirir una factura y posteriormente cobrar hasta obtener el total de la ganancia, por otro lado la empresa que recibe el servicio financiero recibe el desembolso total o anticipos, pactando una tasa de interés por el tiempo que transcurre entre la recepción del dinero y el vencimiento de las facturas (Pico Acosta, 2012).

Al mismo tiempo el Factoring es considerada como una medida financiera que permite a las entidades obtener liquidez y fondos disponibles inmediatos a raíz de sus (cuentas por cobrar), es decir cediendo las facturas, pagarés o cheques a una empresa especializada en Factoring (Lecuona Valenzuela, 2009).

Tomando en cuenta otra perspectiva, el Factoring consiste en percibir un crédito a corto plazo, de manera ágil y rápida dado que se logra disponer del dinero de la mercadería que ya se ha vendido. Todo esto a cambio de una comisión obtenida del monto total como remuneración por la prestación del servicio (Maubert Roura, 2008).

El Factoring tiene en primera instancia dos maneras básicas de realizar su operación con las empresas; la primera es el Factoring responsable que tiene como finalidad que el cliente y el deudor son las que deben cancelar las facturas endosadas a la empresa de Factoring y la

segunda es todo lo contrario, es decir sin responsabilidad que consiste en que el deudor es el único obligado a realizar el pago de las facturas (Munteanu, 2008). El Factoring es implementado como herramienta financiera a corto plazo porque de los 120 días no sobrepasa, por lo tanto es considerada como la herramienta ideal para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) (Aladro Vargas, 2011).

2.1.2. Ventajas Del Factoring

Dentro de las ventajas que se destacan de la herramienta financiera factoring (International., 2013) podemos destacar que,

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

Por todas estas ventajas el factoring se debe convertir en un gran negocio financiero y de información crediticia (REPORT, 2007), por la amplia gama de beneficios y servicios que este brinda. Donde la empresa obtiene capital de trabajo de una forma fácil, sin necesidad de

Respaldo con patrimonio propio, de los accionistas o de la familia, evitando así realizar los complejos trámites para gestionar los créditos tradicionales del sistema financiero.

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

2.1.3 Desventajas Del Factoring

- Puede existir un alto coste financiero por el interés que suelen cobrar en función del plazo de vencimiento.
- Si se trata de la modalidad del factoring con recurso y la empresa de factoring nos devuelve la factura podemos encontrarnos con que hemos perdido más dinero, que si solo hubiéramos dejado de cobrar la factura
- Existiría una mala imagen hacia los clientes ya que pueden interpretar que la empresa ha sido intervenida o que se encuentra en una pésima situación financiera.
- El plazo monto y posibilidad de recuperación de las cuentas por cobrar lo erigirá el factor por lo que la selección dependerá de la calidad de estas facturas.
- Una empresa que este en dificultades financieras temporales puede recibir muy poca ayuda.

El factor puede no aceptar alguno de los documentos dependiendo el tipo de documentación respaldatoria, el cliente, etc. (MERCEDES, 2013).

2.1.4. Tipos de Factoring

El factoring constituye la forma que algunas empresas adoptan para obtener recursos líquidos de la venta de sus propios activos corrientes que se refiere a las facturas por cobrar, mediante un descuento que recibe la empresa que presta estos servicios.

De acuerdo a Wagstaff, el Factoring se puede presentar en diferentes formas siendo las más utilizadas las siguientes:

- Local, se realiza con documentos de crédito representativos de compraventas.
- Exportación, corresponde a la compra de documentos de crédito que sirven de soporte de ventas al exterior.
- Importación, es el aseguramiento de créditos que exportadores del país otorgaron a importadores en otro país.
- Corporativo, cesión global de cuentas a cobrar de una empresa, la empresa Factor se encarga de realizar adelantos financieros a los proveedores.
- De crédito por ventas ya realizadas, los créditos adquiridos corresponden a bienes o servicios ya recibidos por el comprador.
- De crédito por ventas futuras, ceder créditos a cobrar de ventas por realizar. (Wagstaff., 2011).

Las empresas que se dedican a la actividad de Factoring deben conocer el nivel de riesgo que puede significarse el comprar cuentas por cobrar, sin embargo las tasas de ganancias son una buena expectativa para lograr ingresos para la organización, entre las principales se encuentra el factoring local, de exportaciones y corporativo.

Además según el mismo autor Wagstaff, se indica que el Factoring puede ser:

- Al vencimiento, constituye una operación de servicio completo pero sin financiamiento.

- Sin notificación, el cliente no comunica a sus compradores la cesión de valores al factor.
- Por intermediación, acuerdo en virtud del cual otra entidad diferente al factor efectúa la cobranza.
- No revelado, se ofrece un monto limitado de crédito con la finalidad de incentivar al cliente para que cumpla las funciones de administración.
- Confirming, la entidad reporta los pagos realizados en un periodo. (Wagstaff., 2011).

Las organizaciones dedicadas al Factoring deciden la forma que lo aplican para beneficio de las mismas y de las empresas que buscan dicha alternativa, para poder mejorar su flujo de caja, agilizando sus cuentas por cobrar y mejorando el ciclo operacional.

2.1.5. Características de Factoring

El Factoring es considerado la solución para la consecución de recursos a corto plazo, de esta manera se mitiga la falta de efectivo, esta estrategia permite enfrentar la iliquidez del aparato productivo y por este motivo han crecido con mayor dinamismo y frecuencia mediante la utilización de la herramienta financiera.

El Factoring genera una ventaja de gestión de cobros que consiste "en que se descarguen costes administrativos complejos y se delegan en verdaderos especialistas, además se obtiene una capacidad de financiación extra que son necesarias en todas las empresas." (Fontana, 2012).

Es posible que se logre facilitar la falta de liquidez en los momentos difíciles en una empresa u organización, debido a que la empresa cliente ahorra tiempo al no tener que cobrar al cliente el monto de las facturas al término de plazo establecido.

Según Rodés Adolf Rodés, el factoring consiste en obtener un anticipo a cambio de ceder al banco la gestión de cobro, y esta se puede presentar en dos modalidades ya sea con

recurso y sin recurso, con recurso se da cuando se traspa la gestión de cobro pero no el riesgo de insolvencia y sin recursos cuando se traspa la gestión de cobro y el riesgo de insolvencia hasta un límite." (Rodés, 2013).

La finalidad del obtener fondos mediante la sesión de las facturas comerciales lo logramos gracias al factoring, los servicios de cobro a los clientes, acerca de las facturas cedidas nos puede dar entre un 80% y 90% anticipadamente y esto nos deja como garantía principal los propios documentos anticipados en caso de financiación, ya que se manejan documentos transmisibles como se manejan documentos transmisibles con facturas debidamente sellados y firmados.

2.1.6. Agentes Que Intervienen En El Factoring

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

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

Existen múltiples documentos legales que son aceptados por las empresas de factoring. Dentro del sistema de factoring tradicional, se necesita garantizar el crédito cedido mediante documentos legales que avalen la operación, estas pueden ser:

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

Según el Registro Oficial No. 247 del 30 de Julio de 2010 y Resolución No. NAC - DGERCGC12-00105 del 9 de marzo del 2012, (Gobierno Nacional de la República Del Ecuador, 2015) las facturas (comprobantes de venta) deben ser emitidas y entregadas aún si el comprador no lo pide o indique su requerimiento, las sociedades o personas que se encuentren obligados a llevar contabilidad deberán emitirlos en todos los casos.

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

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

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

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

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

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

Según el Código de Comercio en el artículo486 define al pagaré en un título de crédito, creado y reglado por la ley, que contiene una promesa incondicional de pagar una suma determinada a una persona.

Formato de un pagaré debe contener: La denominación del documento (Pagaré) inserta en el texto, La promesa incondicional de pagar una suma de dinero, La indicación del vencimiento: a día fijo, a cierto plazo de fecha, a la vista, a cierto plazo de vista y con vencimientos sucesivos, la del lugar donde debe efectuarse el pago, el nombre de la persona

a quien o a cuya orden debe efectuarse el pago (beneficiario), la indicación de la fecha y el lugar donde se suscribe el pagaré, la firma del que emite el documento (suscriptor).

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

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

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

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

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

2.1.7. Estructura De Los Contratos De Factoring

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

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

Tasas de interés factoring

La tasa de interés está sujeta a varios factores como riesgo, inflación, oportunidad. No se necesita buscar una definición o tener conocimientos financieros o económicos para obtener una definición propia del dinero en el tiempo. Podemos definir por simple lógica que si recibimos dinero de una segunda o tercera persona sería justo devolver la misma cantidad más algún valor adicional por su uso en el tiempo.

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

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

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

Comisión por servicios.

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

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

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

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

2.2. Marco contextual

2.2.1 Compañía Zibupor S.A.

ZIBUPOR S.A. 14 años en la industria papelerera. Ofrecemos fundas, sacos, bolsas de papel kraft en diferentes dimensiones acordes a su necesidad.

Línea Industrial: triple capa para gran contenido.

Línea shopping Bags: Venta de papel cortado según sus necesidades.

- full color o sin impresión.
- Bolsas de papel tipo shopping bag reciclables.
- Fundas de papel kraft o blanco en Guayaquil.

- Ideales para nuevos microempresarios, restaurantes, almacenes deportivos, casas comerciales, boutiques, farmacias, decoraciones, joyería etc...
- Puedes personalizar tu shopping bag con tu logotipo, isotipo y con toda la información que requieras de tu negocio.
- Tenemos un departamento de diseño dedicado 24/7 a atender los requerimientos de nuestros clientes: diseños, tamaños, asesoría técnica etc...
- Zibupor sacos fundas en Guayaquil.
- Disponemos de varias medidas de shopping bags que se pueden adaptar a tus requerimientos.
- Tiempos de entregas optimizados y personalizados por cliente para brindar un mejor servicio. (ZIBUPOR, s.f.)

2.2.2. El Factoring Como Alternativa De Financiamiento En Ecuador

Antes de tratar el tema del Factoring como herramienta financiera en nuestro país hay que tomar mucha consideración que no existe información histórica, antecedente y estadísticas históricas y de actualidad de volumen en transacciones, volumen en dólares de las operaciones de Factoring. Cabe destacar que el Factoring en materia de ley se encuentra muy atrasado a lado de países como Chile, Perú y Colombia donde la herramienta posee su propia legislación (Iturralde, 2013).

El efímero antecedente histórico, así como los datos estadísticos y empresarial que se puede mencionar acerca del Factoring en el Ecuador, son proporcionadas por entrevistas a personas especializadas en el tema y de fuentes de segundo orden como reportajes y noticias acerca de la herramienta. Las empresas dedicadas a ofrecer servicios de Factoring llegan al Ecuador en el año de 1990, donde empieza su operación con empresas que instauran sucursales

y creación de empresas locales. Durante 9 y 10 años que operaron, efectuaron un avance minucioso dentro del mercado financiero, del mismo modo algunas de las empresas de Factoring realizaron fusiones con importantes instituciones bancarias (CORPEI, 2012).

En el año 1999 que el país sufrió la más fuerte crisis financiera donde quebraron diversas entidades bancarias, la inestabilidad política, económica y el cambio de moneda fueron motivos suficientes para que las empresas de Factoring dejen de operar dentro del Ecuador y desaparecieran (León & Vos R., 2000).

Posteriormente entre los años 2002 al 2005 cuando poco a poco se había establecido la economía dentro del país, se establecen nuevas alianzas entre empresas factoras y bancos y la aparición de nuevas empresas de Factoring. Al mismo tiempo en la nueva ley de instituciones financieras se considera a las operaciones de Factoring como una actividad de carácter financiera, es decir después de 15 años se reconoce a la factura comercial como un documento negociable que puede ser endosado o transferido a una tercera persona natural o jurídica.

Actualmente en el Ecuador las empresas que ofertan los servicios de Factoring son reguladas por la Superintendencia de Compañías como cualquier tipo de empresa legalmente constituida. En el caso de las instituciones financieras que ofrecen los servicios de Factoring entra la regulación de la Superintendencia de Bancos y seguros pero de forma superficial, sin profundizar en condiciones, tasas y normas.

Según estudios de la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Corpei), en la actualidad las empresas que se dedican al negocio del Factoring contribuyen entre el 1,5% y el 2% (entre USD 800 millones y USD 1600 millones) al PIB del Ecuador. Para ésta importante institución los sectores que más demandan el Factoring es el comercial, camaronero, agrícola y de manufactura sin dejar a un lado otros importantes sectores (R., 2011).

De acuerdo a la CORPEI, esta institución tuvo USD 5 millones en la compra de facturas. En el año 2013 estima realizar USD 8 millones en operaciones de Factoring financiero.

La empresa más importante de Factoring actualmente en el Ecuador es Factor Logros, una empresa de origen chileno con sucursales en varios países en Latinoamérica. Logros llegó al país hace 5 años y se encuentra establecido en Guayaquil, Quito, Cuenca. Además posee una amplia cartera de Pymes que demandan Factoring en un promedio de USD 30 mil y empresas grandes de USD 200 mil a USD 500 mil.

Además el 22 de julio del 2013, la Corpei mediante la International Factors Group (IFG) realizó una importante conferencia internacional de Factoring que contó con la presencia de importantes empresarios de Inglaterra, Estados Unidos, Chile, Perú, Colombia, Francia, entre otras. Conjuntamente 30 especialistas internacionales expertos en Factoring, donde se analiza la situación del Factoring en el Ecuador e intercambio de ideas y estrategias.

Gracias a Logros Factoring que es la mayor empresa de Factoring del Ecuador (FACTOR LOGROS DE ECUADOR, 2014). En el año se tuvo un volumen total de Factoring de USD 28,6 millones, por consiguiente en el año 2012 tuvo un buen crecimiento con USD 35,6 millones. Logros Factoring estima que para el año 2013 realice un volumen total de factoraje de USD 52 millones.

2.2.3. Instituciones Financieras que Ofertan Factoring

A continuación vamos a considerar una tabla donde podremos apreciar las instituciones financieras de carácter público y privado del país que ofrecen el servicio de Factoring.

De las instituciones financieras que se ilustran en la siguiente tabla el 98% son de carácter privado y apenas el 2% público. De acuerdo a la aceptación y poder del mercado el Banco del Pichincha, Banco del Guayaquil y Produbanco tienen una importante participación en Factoring sobre las demás organizaciones. En el otro grupo se encuentra la CFN, Produbanco y el Banco Bolivariano.

Tabla 1**Instituciones Financieras que Ofertan Factoring Financiero en Ecuador**

INSTITUCION FINANCIERA	PAGINA WEB
BANCO AMAZONAS	http://www.bancoamazonas.com/portal/
BANCO BOLIVARIANO	http://www.bolivariano.fin.ec/
BANCO CAPITAL	http://www.bancocapital.com/index.asp
BANCO DE GUAYAQUIL	http://www.bancoguayaquil.com/
BANCO DE MACHALA	http://www.bancomachala.com/home.aspx
BANCO DEL AUSTRO	http://www.bancodelaustro.com/
BANCO DEL PICHINCHA	http://www.pichincha.com/
BANCO PROMERICA	https://www.promerica.ec/default.aspx
BIESS	http://www.biess.fin.ec/inicio
CORPORACION FINANCIERA NACIONAL	http://www.cfn.fin.ec/
PRODUBANCO	http://www.produbanco.com/GFPNet/

Fuente: (SBS, 2012) Elaboración: El Autor

2.2.4. Empresas Privadas que Ofertan Factoring

A continuación por medio de la herramienta de búsqueda en la página web de la Superintendencia de Compañías, se pondrá en consideración la mayoría de empresas que ofertan el servicio de Factoring a las pymes y empresas grandes del Ecuador.

Tabla 2**Empresas que Ofertan Factoring Financiero en Ecuador**

EMPRESA	PAGINA WEB
CORPEI	http://www.corpeicapital.com.ec/
FACTOR LOGROS ECUADOR	http://www.logros.ec/
ACEPTACIONES S.A. ACCEPTANCE	NO POSEE PORTAL WEB
ASESORES COMERCIALES S.A.	NO POSEE PORTAL WEB
ANASA	NO POSEE PORTAL WEB
BERMIN S.A.	NO POSEE PORTAL WEB
CARTECOBRO S.A.	NO POSEE PORTAL WEB
COBRANZA EXPRESS	NO POSEE PORTAL WEB
ADMINISTRACION INTEGRAL CIA. LTDA	NO POSEE PORTAL WEB
COBRANZAS & GESTIONES	NO POSEE PORTAL WEB
CORPORATIVAS S.A. COGESCORP	NO POSEE PORTAL WEB
COBRANZAS DEL ECUADOR S.A.	NO POSEE PORTAL WEB
COBRANZAS EFICIENTES	NO POSEE PORTAL WEB
CONFINASA	NO POSEE PORTAL WEB
CONSTIFACTORING S.A.	NO POSEE PORTAL WEB
CARPOMEL S.A.	NO POSEE PORTAL WEB
CUSTODIVI S.A.	NO POSEE PORTAL WEB
DERNARCEN S.A.	NO POSEE PORTAL WEB
ECUACOBANZAS S.A.	NO POSEE PORTAL WEB
F.IMM. BRASIL LTDA.	NO POSEE PORTAL WEB
FACTOR S.A.	NO POSEE PORTAL WEB
FASTCOLLECT CIA. LTDA.	NO POSEE PORTAL WEB
GESTOMATIC	http://www.gestomatic.com/
MICROFACTORING	NO POSEE PORTAL WEB
ECUADESCUENTO	NO POSEE PORTAL WEB
GRUPO LISOVA	http://www.grupolisova.com/
PROFACTURA	http://www.profactura.com.ec/
INTERNATIONAL FACTOR GROUP	http://ifc.ec/

Fuente: (COMPANIAS, 2012) Elaboración: El autor.

Cabe tomar en consideración que de las compañías mencionadas en la tabla anterior la empresa Factor Logros es la que más participación tiene en el mercado, seguida de la Corpei y en tercer puesto Gestomatic.

Además en la actualidad la Corpei, gracias a su buena relación con el gobierno se encuentra en conversaciones y negociaciones para la creación de una ley de Factoring, que permita el desarrollo de este producto financiero como en Colombia, Perú y Chile.

2.2.5. Requisitos para Solicitud de Factoring

Para Personas Jurídicas:

- Copia de RUC.
- Copia de Estatutos de la Compañía y última reforma (en caso de que exista).
- Copia del Nombramiento del Representante Legal vigente.
- Copia de Cédula de ciudadanía y certificado de votación del representante legal.
- Copia nómina de Socios y Accionistas (SIC actualizada).
- Original Certificado de Cumplimiento de Obligaciones (SIC actualizada).
- Copia de planilla de servicios básicos (luz, teléfono o agua).
- Original de Certificado Bancario.
- Original de Certificado Comercial.
- Copia de los Estados de cuentas de ahorros y corrientes, del último semestre.
- Copia del formulario 101 del SRI (Declaración de Impuesto a la Renta de Sociedades) de los últimos 3 años.
- Copia del último estado financiero vigente.
- Copia de las declaraciones del Formulario 104 del SRI (Declaración de Impuesto al Valor Agregado) del último semestre.

- Anexo de Accionistas, Socios, Miembros del Directorio y administradores (información emitida por el SRI, publicada en RO N° 855 de diciembre 20 del 2012).
- Detalle de las Cuentas por Cobrar, detallando: El Deudor, Monto, Fecha de Emisión y Fecha de Pago.
- Dirección de página web de la compañía.

Para Personas Naturales:

- Copia de RUC (en caso de que posea).
- Copia de cédula de ciudadanía y Certificado de Votación.
- Copia de las declaraciones del Formulario 102 (Declaración de Impuesto a la Renta de Personas Naturales Obligadas a llevar Contabilidad) o el Formulario 102A (Declaración de Impuesto a la Renta de Personas Naturales No Obligadas a llevar contabilidad) de los 3 últimos años.
- Anexo de Accionistas, Socios, Miembros del Directorio y Administradores (información emitida por el SRI, publicada en RO N° 855 de diciembre 20 del 2012).
- Copia de los estados de cuentas de ahorros y corrientes del último semestre.
- Original de Certificado Bancario
- Original de Certificad Comercial.
- Copia de planilla de servicios básicos (luz, teléfono o agua).
- Original de Certificado Laboral del último mes.
- Referencia de un titular que no viva con la persona que está solicitando el trámite.

2.3. Marco conceptual

2.3.1 Factoring

Es una alternativa de financiamiento con la cual una persona natural o jurídica puede obtener liquidez inmediata mediante la cesión de sus de las facturas, créditos u otras cuentas por cobrar. (Maubert Roura, 2008).

2.3.2. Deudor

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

2.3.3. Cliente o Factorado

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

2.3.4. El Factor

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

2.3.5. Garantías

Para realizar un contrato de Factoring la empresa no solicita ninguna garantía, solo requiere el documento (factura, cheque) para poner en marcha la operación. Por otro

lado el crédito bancario requiere de una garantía que va desde firmas, prendas o una hipoteca.

2.3.6. Demora del Desembolso

El tiempo estimado que se realiza el desembolso de efectivo con un contrato de Factoring es de 2 a 3 días laborables, en cambio el desembolso de efectivo con el crédito bancario se lo realiza luego de 15 a 25 días laborables. En este caso si a la pyme le urge liquidez inmediata, la respuesta de la aprobación o rechazo de un contrato de Factoring es más rápida, por lo que le permite optar por otras fuentes de financiamiento.

2.3.7. Mejora de los Flujos

Con el Factoring mejora el flujo de caja aumentando la liquidez transformando las ventas a crédito en ventas al contado. Además permite realizar una planificación para mejorar el flujo (por fechas exactas de desembolso).

2.3.8. Mejora Balance General de la Empresa

Por el contrario del crédito bancario, con el Factoring no se crea un pasivo. Aumenta el activo corriente de la empresa, dando mejoras en el índice de liquidez (no produce endeudamiento). Además se reduce a un solo cliente que es el que paga al contado.

2.3.9. Requiere Permanencia Operativa

Esto quiere decir que la empresa para obtener un préstamo en una institución bancaria requiere de estados financieros de por lo menos 2 años. Por otro lado el Factoring solamente requiere de la factura o cheque. Esto determina el crecimiento de la empresa ya que si no obtiene esa liquidez no puede realizar nuevas inversiones o adquisiciones.

2.3.10. Liquidez

Para cubrir las obligaciones a corto plazo las organizaciones deben contar con esta capacidad es decir, deben hacer dinero en efectivo en el menor tiempo posible mediante los ratios o razones de liquidez para de esta manera dar a conocer el índice de liquidez de la empresa la capacidad de pago que posee.

2.4. Marco legal

Las disposiciones de marco regulatorias en el país de contratos modernos han pasado desapercibidas, debido a la falta de información jurídica. En la ciudad de Guayaquil se viene desarrollando La herramienta financiera del Factoring y el objetivo que tenía era de financiar rápidamente por medio de las facturas o documentos de empresas que vendían a plazos sus productos, en esos años no había un marco normativo que permita el funcionamiento básico de esta actividad (Borja, 2013).

Así mismo, la factura comercial no se encontraba considerada como un documento de libre transferencia y mucho menos negociable. Las facturas deben estar adjuntada con las facturas y los cheques debidamente posfechados por el cliente para la operación comercial para que si por algún motivo no podían ser cobrados automáticamente se hacía efectiva la garantía. Esta actividad común en aquella época se consideraba ilegal por lo que era de alto riesgo.

Por lo tanto, las operaciones de Factoring comenzaron hace años sin el marco legal que sustente su eficiente uso, esto sirvió como una solución para las empresas que no tenían acceso a un crédito bancario como lo son las pequeñas compañías y de esta manera tengan una opción alternativa de financiamiento a corto plazo.

Posteriormente con el pasar de los años se pusieron algunas reglas que faciliten de cierta forma las operaciones de Factoring, éstas fueron realmente conocidas como operaciones de cesión de facturas.

El costo financiero de esta herramienta financiera es considerado más alto que el del financiamiento por parte de la banca, pero más bajo que los préstamos informales que para algunas empresas pequeñas son la única alternativa que poseen. El Factoring tuvo gran aceptación en el mercado, y en pocos años algunas instituciones financieras lo adaptaron a su gama de servicios financieros y empresas especializadas en este tipo de gestión financiera.

2.4.1. Ley de Creación de la Red de Seguridad Financiera

Tuvo que pasar una década para que la nueva Ley de Instituciones Financieras proporcione su respectivo reordenamiento al tratamiento de las facturas. En el presente año, después de 28 años que se lleva realizando estas operaciones financieras, se certificó la ley que otorga a la factura comercial negociable como un documento que puede ser negociable y endosado a un tercero, sin la necesidad de notificación al deudor o aceptación de éste. Es decir proporciona a la factura el carácter de título ejecutivo (SBS., 2008).

En la actualidad en el Ecuador, aparte de la factura comercial también impera la factura comercial negociable, la misma que tiene naturaleza y carácter de título de valor de acuerdo a la Ley de Mercado de Valores. Para su denominación debe cumplir con unos requerimientos, que indica el Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención (2010); estos son:

- La denominación de “Factura Negociable” insertada.
- El número de orden el título librado, es que será del número de serie.
- La fecha de pago y el lugar donde debe hacérselo. Si el pago es diferido se determinara el número de cuotas, vencimiento, la cantidad de cada una, y el saldo total.
- La orden incondicional de pagar una suma determinada de dinero.

- Debe estar escrito en números, letras y el monto a pagar con la respectiva moneda.
- La firma del girador y del que acepta.

2.4.2. Ley General de Instituciones Financieras

En la Ley General de Instituciones Financieras que aparece en la Superintendencia de Bancos y Seguros (2001), en el Título V, Capítulo I Artículo 5; con respecto a las operaciones que pueden realizar las instituciones financieras, determina los literales h, i, j, lo siguiente:

- h) negociación de documentos que representen obligación de pago creados por ventas a crédito, como lo son facturas, letra de cambio, pagares, así como el anticipo de fondos con respaldo de estos documentos.
- i) Negociar documentos resultantes de operaciones de comercio exterior.
- j) Negociar títulos valores y descontar letras documentarias sobre el exterior, o hacer adelantos sobre ellas.

De esta manera, actualmente algunas instituciones financieras del Ecuador han incluido dentro de su gama de servicios financieros las operaciones de cesión de facturas, con la finalidad de satisfacer las necesidades de liquidez con un contrato señalado como Factoring.

2.2.3. Código de Comercio

El registro oficial N° 498 del 31 de Diciembre del 2008 en las reformas del Código de Comercio Capítulo IV, Art. 201. Alude que para el caso del Factoring las facturas que emite el vendedor para el comprador deberán someterse a esta norma.

En esta reforma se da constancia del derecho que tiene el comprador de exigir pro parte del vendedor la entrega de una factura por las mercaderías compradas. Por lo que al tener algún reclamo dentro de los ocho días después de la compra, se considerara completamente aceptada (Icaza., 2006).

2.4.3. Plan Nacional del Buen Vivir

Según el (VIVIR, 2013) en su objetivo decimo que trata sobre impulsar la transformación de la matriz productiva se lo estaría llevando a cabo en el caso de estudio ya que al generar liquidez para las compañías en corto plazos como adopción de la alternativa de financiamiento del factoring se estaría incrementando el aparato de la matriz productiva ya que genera mayores fuentes de empleo y también ayuda al mantenimiento de la estabilidad laboral, y como resultado se obtiene un impacto significativo porque mejora la calidad de vida de los ecuatoriano cumpliéndose también el objetivo número tres

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1. Diseño de la investigación

3.1.1. Métodos Del Nivel Teórico Utilizados

El método de investigación que se aplicó fue el deductivo ya que se permitió conocer si la empresa ZIBUPOR S.A., en la actualidad tiene inconvenientes para generar liquidez para el corriente giro del negocio. La investigación también es descriptiva ya que se va a medir datos cualitativos y cuantitativos así mismo la importancia que la herramienta financiera factoring tiene en las pequeñas empresa como lo es ZIBUPOR S.A.

3.1.2. Métodos estadístico matemáticos

Para poder realizar la verificación de la hipótesis se llevaron a cabo métodos matemáticos lo que genera uno de los principales objetos de estudio haciendo uso de la técnica de recolección de datos y con la ayuda de Excel para elaborar cuadros estadísticos.

3.2. Tipo de investigación

Se empleó la técnica de investigación bibliográfica para dar a conocer como impactará esta alternativa de financiamiento a corto plazo, mostrando las principales teorías sobre Factoring como fuente de financiamiento, Liquidez y eficiencia de la empresa que son las variables del estudio.

La investigación es descriptiva ya que esto nos permite poder describir la problemática y al mismo tiempo hace referencia a la falta de liquidez en corto plazo para la empresa ZIBUPOR,

También los resultados que se obtuvieron se los pudo medir de forma cualitativa como cuantitativa demostrando los resultados de las encuestas.

3.3. Población y muestra

En la empresa actualmente existen en la nómina 8 personas del área financiera que conforman el universo del estudio, significando ello que la muestra es igual a 8 colaboradores que serán encuestados, ya que no es necesario aplicar fórmula de muestra porque se va a tomar el total de población.

3.4. Técnicas e instrumentos de investigación

Se utilizó la técnica del cuestionario de preguntas para determinar el conocimiento y la liquidez a conseguir mediante la alternativa de financiamiento del Factoring para la empresa ZIBUPOR S. A.

Adicionalmente, se hizo uso de un conjunto de preguntas para conocer la importancia del uso de este Sistema de Factoring como mecanismo para obtener liquidez inmediata para la empresa.

3.5. Análisis de los resultados obtenidos mediante los métodos aplicados

Después del procesamiento de la información viene la interpretación de los resultados el cual se desarrolla después del procesamiento de la información que se llevó a cabo a través de la aplicación de la encuesta a los colaboradores de la empresa ZIBUPOR S.A.

En el procesamiento de los resultados de las encuestas se aplicara los siguientes pasos:

- Compilación y clasificación de los resultados conseguidos.
- Ingreso de la información obtenida al programa Excel.
- Elaboración de cuadros y gráficos estadísticos para cada pregunta.

3.6. Resultados de la encuesta realizada a la compañía Zibupor s.a.

A continuación se detallan mediante cuadros y gráficos estadísticos los resultados de las encuestas aplicadas al personal encargado del Área Financiera para examinar el sistema del factoring como alternativa de financiamiento .

1. ¿Qué tiempo le dan los proveedores a la empresa, para pagar las compras de materiales e insumos obtenidos a crédito?

Tabla 3

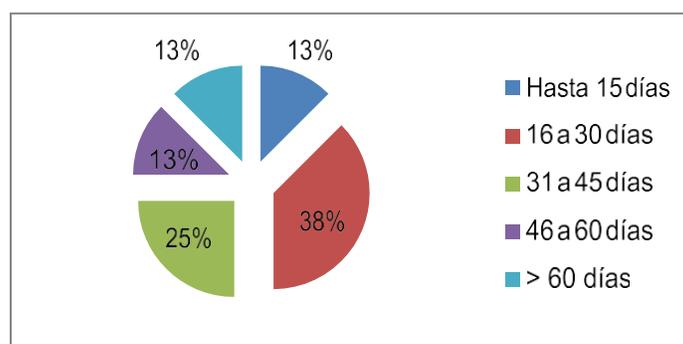
Tiempo de Pago de los proveedores

Descripción	Frecuencia	%
Hasta 15 días	1	13%
16 a 30 días	3	38%
31 a 45 días	2	25%
46 a 60 días	1	13%
> 60 días	1	13%
Total	8	100%

Elaborado por: Katherine Erazo, Jennifer Dumes

Gráfico 1

Tiempo de Pago de los proveedores



Elaborado por: Katherine Erazo, Jennifer Dumes

Se consultó al personal del área Financiera el tiempo para pagar que dan los proveedores en la compra de materiales, obteniendo que el 38% ofrece un tiempo entre 16 a 30 días, el 25% indica que entre 31 a 45 días, el 13% 15 días, el 13% entre 46 a 60 días de plazo y el 13% más de 60 días. Los resultados permiten darnos cuenta que las empresas que nos proveen conceden plazos de crédito en la compra inferiores a 60 días.

2. ¿Cuál es el tiempo que otorga la empresa los clientes para cobrar los artículos vendidos a crédito?

Tabla 4

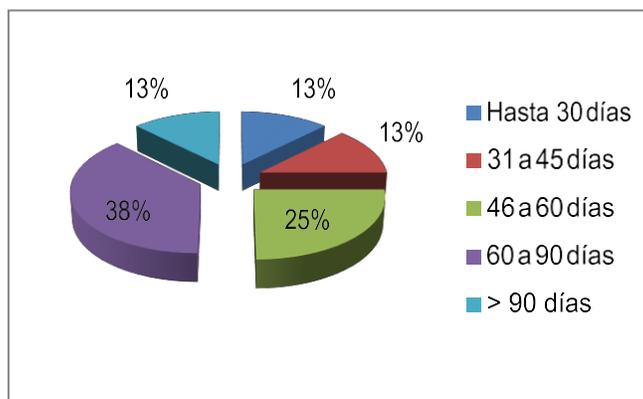
Tiempo para los clientes

Descripción	Frecuencia	%
Hasta 30 días	1	13%
31 a 45 días	1	13%
46 a 60 días	2	25%
60 a 90 días	3	38%
> 90 días	1	13%
Total	8	100%

Elaborado por: Katherine Erazo, Jennifer Dumes

Gráfico 2

Tiempo para los clientes



Elaborado por: Katherine Erazo, Jennifer Dumes

En referencia a los resultados obtenidos el 38% brinda un tiempo para cobrar los productos vendidos a crédito a los clientes de 60 a 90 días, el 25% otorga más de 90 días de crédito, el 13% entre 31 a 45 días, el 13% entre 46 a 60 días y el 13% hasta 30 días. Mediante estos resultados podemos darnos cuenta que los plazos que la empresa establece para las ventas son superiores a los plazos que los proveedores nos ofrecen en las compras que realizamos, lo que da como resultado falta de liquidez inmediata.

3. ¿Debe tomar la empresa acciones inmediatas para mejorar su liquidez?

Tabla 5

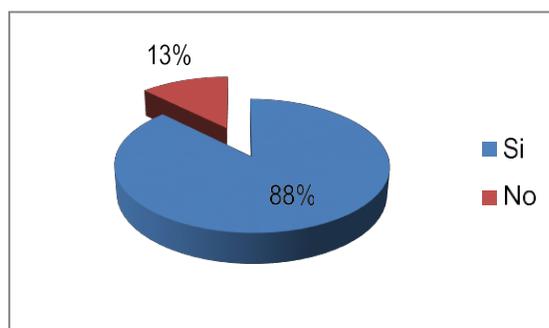
Acciones para mejorar la liquidez

Descripción	Frecuencia	%
Si	7	88%
No	1	13%
Total	8	100%

Elaborado por: Katherine Erazo, Jennifer Dumes

Gráfico 3

Acciones para mejorar la liquidez



Elaborado por: Katherine Erazo, Jennifer Dumes

La mayoría del personal con un 88% está de acuerdo que la empresa debe mejorar su nivel de liquidez, mientras que el 13% considera lo contrario. En base a estos resultados obtenidos se puede determinar que la compañía presenta de falta de liquidez y debe aplicar medidas y estrategias que le permitan prolongar con sus operaciones normales.

4. ¿La gerencia o sus accionistas tienen conocimiento sobre el manejo del factoring?

Tabla 6

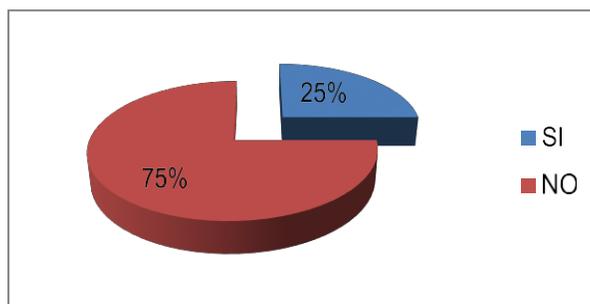
Frecuencia de Factoring

Descripción	Frecuencia	%
SI	2	25%
NO	6	75%
Total	8	100%

Elaborado por: Katherine Erazo, Jennifer Dumes

Gráfico 4

Frecuencia de Factoring



Elaborado por: Katherine Erazo, Jennifer Dumes

Se consultó sobre el conocimiento que los gerentes o los accionistas de la empresa tienen sobre el factoring obteniendo como resultado que el 75% desconoce sobre esta alternativa de financiamiento y un 25% si lo conoce pero no lo ha propuesto para llevarlo a cabo. Los resultados obtenidos evidencian que la empresa no ha realizado actividades de factoring, es decir a cedido parte de la gestión del cobro de las facturas a entidades dedicadas a esta forma de financiamiento.

5. ¿Facilita la ley actual, la aplicación del Factoraje financiero como instrumento financiero de uso para las empresas?

Tabla 7

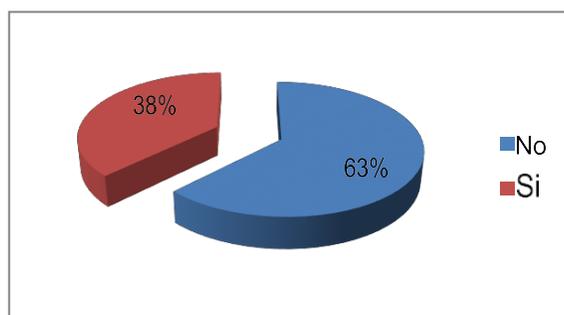
Legislación la aplicación del Factoring

Descripción	Frecuencia	%
Si	3	37,5%
No	5	62,5%
Total	8	100%

Elaborado por: Katherine Erazo, Jennifer Dumes

Gráfico 5

Legislación la aplicación del Factoring



Elaborado por: Katherine Erazo, Jennifer Dumes

Según los resultados obtenidos el 38% del personal del área financiera indica que las leyes actuales permiten el uso de las facturas como alternativa de financiamiento para uso de las empresas, el 63% indica que esto no se encuentra considerado en la ley. Esto da como resultado que existe un desconocimiento del personal del área financiera sobre la existencia de la normativa que regula la aplicación del factoring.

6. ¿Al momento de solicitar un crédito que alternativa de financiamiento prefiere?

Tabla 8

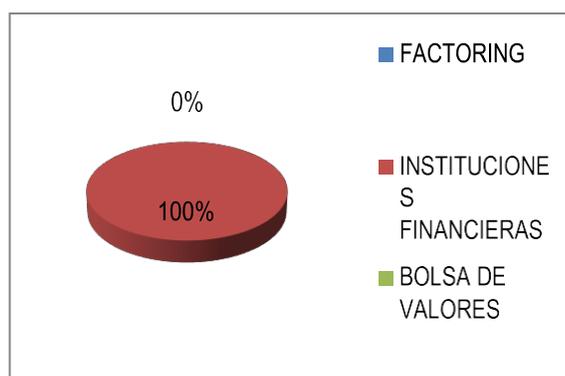
Alternativa de Financiamiento

Descripción	Frecuencia	%
FACTORING	0	0%
INSTITUCIONES FINANCIERAS	8	100%
BOLSA DE VALORES	0	0%
Total	8	100%

Elaborado por: Katherine Erazo, Jennifer Dumes

Gráfico 6

Alternativa de Financiamiento



Elaborado por: Katherine Erazo, Jennifer Dumes

El 100 % de los colaboradores de la compañía indican que al momento de solicitar liquidez para la compañía recurrirían aun crédito en el sistema financiero y esto se debería a que desconocen en cierta medida de este tipo de financiamiento por lo que optan por el método ya conocido como lo es solicitar un crédito a instituciones financieras.

7. ¿Puede generar oportunidades financieras y económicas la aplicación del factoring en las pequeñas empresas?

Tabla 9

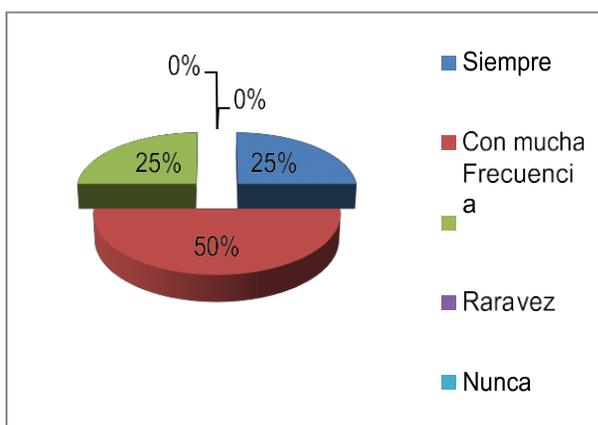
Oportunidades financieras con el Factoring

Descripción	Frecuencia	%
Siempre	2	25%
Con mucha frecuencia	4	50%
A veces	2	25%
Rara vez	0	0%
Nunca	0	0%
Total	8	100%

Elaborado por: Katherine Erazo, Jennifer Dumes

Gráfico 7

Oportunidades financieras con el Factoring



Elaborado por: Katherine Erazo, Jennifer Dumes

En base a los resultados obtenidos el 50% pese a tener cierto desconocimiento sobre este tema indica que con mucha frecuencia esta alternativa de financiamiento si generaría oportunidades económicas y financieras, el 25% indica que posiblemente si puede ser una oportunidad, mientras que el ultimo 25% indica que solo a veces puede ser considerado como oportunidad. Estos resultados nos dan a conocer que el factoring si es considerado como una oportunidad para que puedan mejorar su flujo las empresas y esto haga que se agilite sus cuentas por cobrar.

8. ¿Cuál es el tiempo mínimo que le ofrecen al momento de necesitar un financiamiento?

Tabla 10

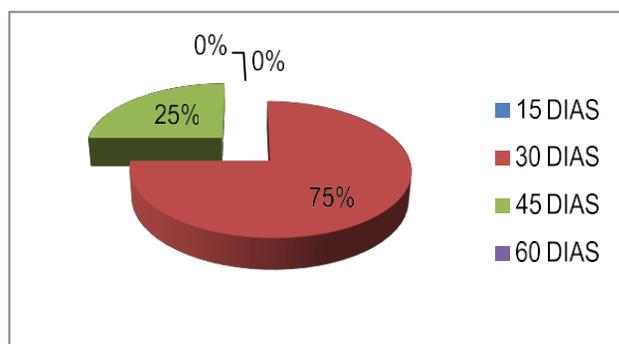
Tiempo de financiamiento

Descripción	Frecuencia	%
15 DIAS	0	0%
30 DIAS	6	75%
45 DIAS	2	25%
60 DIAS	0	0%
Total	8	100%

Elaborado por: Katherine Erazo, Jennifer Dumes

Gráfico 8

Tiempo de financiamiento



Elaborado por: Katherine Erazo, Jennifer Dumes

El 75 % contestó que al momento de solicitar un financiamiento el tiempo mínimo que le ofrecen es de 30 días, el 25% considera que mientras se reúnen requisitos y hasta su verificación y aprobación se demoran como tiempo mínimo 45 días. Los resultados indican que mediante otras formas de financiamiento se demora mínimo 30 días para otorgar el crédito y que la empresa pueda financiar sus necesidades.

9. ¿Qué tipo de garantía prefiere entregar por un préstamo otorgado?

Tabla 11

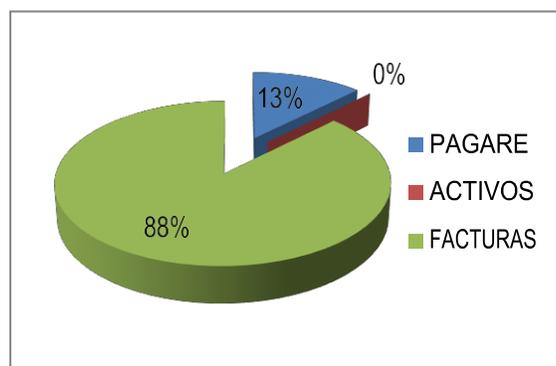
Garantía por préstamo otorgado

Descripción	Frecuencia	%
PAGARE	1	13%
ACTIVOS	0	0%
FACTURAS	7	88%
Total	8	100%

Elaborado por: Katherine Erazo, Jennifer Dumes

Gráfico 9

Garantía por préstamo otorgado



Elaborado por: Katherine Erazo, Jennifer Dumes

El 88% preferiría dejar como garantía de pago las facturas pendientes de cobro el 13% preferiría dejar firmado un pagare y el 0 % prefiere dejar en prenda sus activos. Los resultados obtenidos permiten conocer que si los colaboradores conocieran más sobre la alternativa de financiamiento que se está proponiendo la llevarían a cabo ya que la mayoría considera dejar como garantía de pago las facturas pendientes de cobro para así poder solucionar problemas de falta de liquidez inmediata para sus operaciones debido a que actualmente la empresa brinda largos plazos de crédito a sus clientes.

CAPITULO IV

4.1. Propuesta

Debido a que el principal objetivo del estudio es generar liquidez a corto plazo en la Compañía ZIBUPOR S. A, se propone que una alternativa de financiamiento seria el uso del Factoring por esto se realizó un análisis de los estados financieros de la compañía ZIBUPOR S.A. año 2016, en el que se determinan los índices de solvencia como lo son el de liquidez y la prueba acida, los índices de rotación en el que se analizara el periodo promedio de cobro en días de las cuentas por cobrar y el índice de apalancamiento de la compañía.

Por el estudio que se llevó a cabo sobre los índices financieros de la Compañía ZIBUPOR S.A se determinó que se puede mejorar la liquidez de la empresa y dada las características ya que tiene un alto volumen en facturación se escogería como alternativa el uso del Factoring.

A continuación se muestran los índices financieros a aplicar.

INDICES DE SOLVENCIA

Liquidez	$\text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$
Prueba Ácida	$(\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}) / \text{Pasivo Corriente}$

INDICES DE ROTACIÓN

Periodo Promedio de Cobro(días)	$(\text{Cuentas por cobrar} * 365) / \text{Ventas}$
---------------------------------	---

INDICES DE APALANCAMIENTO

Endeudamiento del Activo	$\text{Pasivo Total} / \text{Activo Total}$
--------------------------	---

4.1.1. Análisis Del Estado de Situación Financiera De La Compañía ZIBUPOR S.A. Año 2016

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	
COMPAÑÍA ZIBUPOR S.A	
AL 31 DE DICIEMBRE 2016	
	<u>Año 2016</u>
ACTIVOS CORRIENTES	
Efectivo y equivalente de Efectivo	2.866,62
Cuentas por cobrar clientes Relacionados	67.624,33
Cuentas por cobrar clientes No Relacionados	36.676,34
(-) Provisión de cuentas incobrables	- 366,76
Crédito Tributario a favor IVA	41.835,53
Crédito Tributario a favor Impto. Rta	5.095,21
Inventario	9.765,80
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	163.497,07
ACTIVOS NO CORRIENTES	
Propiedad Planta y Equipo	
Maquinaria y Equipos	38.637,17
Muebles y enseres	244,27
Depreciación acumulada	- 9.001,87
Otros Activos Financieros No corrientes	1.919,40
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	31.798,97
TOTAL ACTIVOS	195.296,04
PASIVO	
PASIVOS CORRIENTES	
Cuentas y Documentos por pagar	36.068,79
Impuesto a la renta	6.396,22
Participación de los trabajadores	5.130,66
Obligaciones con el IESS	592,06
Beneficios a empleados	2.816,35
Otros pasivos corrientes	860,85
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	51.864,93
PASIVOS NO CORRIENTES	
Obligaciones con Instituciones Financieras	25.472,60
Anticipos de clientes	15.302,50
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	40.775,10
TOTALPASIVOS	92.640,03

PATRIMONIO	
Capital Suscrito	800,00
Aporte de socios	27.110,29
Reserva legal	1.222,26
Utilidad acumulada de ejercicios anteriores	39.319,07
Utilidad del Ejercicio	34.204,39
TOTAL PATRIMONIO	102.656,01
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	195.296,04

**ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL
COMPAÑÍA ZIBUPOR S.A
AL 31 DE DICIEMBRE 2016**

	<u>AÑO 2016</u>
INGRESOS	
Ventas	525.749,25
TOTAL INGRESOS	525.749,25
COSTO DE VENTAS	
Inventario Inicial de productos terminados	44.877,00
Inventario final de productos terminados	- 9.765,80
TOTAL COSTOS	373.637,48
GASTOS	
Sueldos y salarios	27.084,40
Beneficios Sociales, Indemnizaciones y otras remuneraciones	5.124,05
Aporte a la seguridad social	5.181,03
Honorarios profesionales	28.016,39
Otros	18.337,43
Gastos de provisiones	366,76
Transporte	1.464,74
Combustibles	4.971,24
Gastos de Viaje	9,38
Gastos de Intereses	2.488,12
Arrendamientos Operativos	990,00
Suministros y Materiales	2.835,65
Mantenimientos y reparaciones	7.414,98
Seguros	10.757,75
Gastos por comisión	562,82
Servicios Públicos	2.302,64
TOTAL GASTOS	117.907,38
TOTAL COSTOS Y GASTOS	491.544,86

UTILIDAD DEL EJERCICIO	34.204,39
Participación de Trabajadores	- 5.130,66
Utilidad antes de Impuestos	29.073,73
Impuesta a la renta	- 6.396,22
Utilidad Neta	22.677,51

A continuación se muestran los resultados obtenidos después de haber aplicado los indicadores financieros de solvencia, rotación y apalancamiento a la compañía ZIBUPOR S.A, en el año 2016, sin la aplicación del Factoring.

Tabla 12

Índices financieros sin factoring

INDICES DE SOLVENCIA		
Liquidez	3,15	Activo Corriente/Pasivo Corriente
Prueba Ácida	2,96	(Activo Corriente-Inventarios)/Pasivo Corriente
INDICES DEROTACIÓN		
Periodo Promedio de Cobro(días)	72	(Cuentas por cobrar*365)/Ventas
INDICES DE APALANCAMIENTO		
Endeudamiento del Activo	0,47	Pasivo Total/ Activo Total
COBERTURA DE GASTOS FINANCIEROS	11,69	Utilidad antes de Intereses e Impuestos/Gastos Financieros

La compañía ZIBUPOR S.A. presenta un índice de liquidez de 3.15 lo que da a conocer que por cada dólar que la compañía le debe a los proveedores y acreedores tiene para cancelar un \$3,15 de sus deudas lo que da a conocer que mantiene fortaleza financiera, también en la prueba del ácido se obtuvo como resultado un 2.96 lo que nos da a conocer que por cada dólar que la compañía debe a los proveedores a corto plazo esta cuenta con 2.96 para cubrir dichas deudas.

El índice promedio de cobro de cartera dio como resultado de 72 días, es decir que debe esperar 72 días para que el dinero ingrese nuevamente a la empresa.

4.1.2. Análisis De Los Estados Financieros De La Compañía Zibupor S.A. Con La Aplicación Del Factoring.

En este ejemplo se ha puesto en práctica la teoría sobre el uso del factoring como mecanismo para obtener de manera anticipada los recursos económicos por la venta a crédito de los clientes de la compañía ZIBUPOR S.A

Se mostrara un ejemplo con una factura cuyo valor nominal será de \$34,650.00 y que se encuentra regida bajo un contrato cuyos parámetros principales son los siguientes:

1. Porcentaje de la Garantía 25%
2. Tasa de Descuento del 7%
3. Costo de Honorarios administrativos 1.7%

Operación del Factoring

Valor nominal del Documento	\$ 34.650,00
Tasa de Interés o descuento	7%
Garantía	25%
Costo de Honorarios 1,7%	\$589,05
Plazo de Vencimiento del documento	30 días

Cálculo de la Operación

Valor nominal del Documento	\$ 34.650,00
Menos Garantía	\$ 8.662,50
Valor con recurso	\$ 25.987,50
Menos descuento	\$ 173,25
Costo de los Honorarios 1,7%	\$ 589,05
Monto total recibido del documento con recurso	\$ 25.225,20

Cálculo del descuento

Valor del Documento con descuento= (Valor con recurso*Tasa de descuento)/360*30

Descuento= \$173,25

Después de transcurridos los 30 días de plazo para el cobro del documento, la empresa de Factoring le devuelve a ZIBUPOR S.A el 20% de la garantía, siempre que la empresa deudora pague en el plazo estipulado en el contrato, si ocurre lo contrario la empresa o ente dedicado al factoring cobrara a ZIBUPOR S.A intereses moratorios por cada día de atraso, este cálculo se hará de acuerdo a la tasa del 20% de garantía.

Monto total recibido del Documento con recurso	\$ 25.225,20
Más Garantía del 25%	\$ 8.662,50
Monto total recibido del documento con recurso	\$ 33.887,70

Costo por Utilización del Factoring

Descuento	\$ 173,25
Costo por Honorarios	\$ 589,05
Costo total por el servicio	\$ 762,30

Registro Contable de ZIBUPOR S.A

El registro de las transacciones efectuadas por la utilización del Factoring Financiero se lo realizara de la manera como se detalla a continuación:

Detalle	Parcial	Debe	Haber
****1****			
Efectivo y Equivalentes de efectivo		\$ 25.225,20	
Comisión pagada por anticipado		\$ 589,05	
Intereses pagados por anticipado		\$ 173,25	
Depósitos en garantía-Factoring		\$ 8.662,50	
Cuentas por cobrar			\$ 34.650,00
P/r suscripción del contrato y anticipo de fondos			
****2****			
C.O. Documentos descontados		\$ 8.662,50	
C.O. Descuento de Documentos			\$ 8.662,50
P/r registro de la contingencia en las cuentas de orden			
****3****			
Intereses pagados-Factoring		\$ 173,25	
Intereses pagados por anticipado			\$ 173,25
P/r registro de la contingencia en las cuentas de orden			
****4****			
Bancos		\$ 8.662,50	
Depósitos en garantía-Factoring			\$ 8.662,50
P/r entrega de la garantía al vencimiento del documento			
****5****			
C.O. Documentos descontados		\$ 8.662,50	
C.O. Descuento de Documentos			\$ 8.662,50
P/r cierre de la contingencia al vencimiento			

Saldo en cuentas por cobrar por \$34.650,00

1. Se descuenta la cartera saldando la cuenta de clientes

1. Ingresan \$ 25.225,20 a Efectivo y Equivalentes de efectivo y se registra el descuento por pago anticipado de \$ 173,25 en la cuenta “Intereses Pagados por Anticipado”, los mismos que se van traspasando a la cuenta de Resultados conforme se devenga el plazo del documento.

1. Se carga la comisión de \$ 589,05 en la cuenta de “Comisiones pagadas por anticipado”.

1. Se crea una cuenta de activo circulante llamada “Depósitos en garantía-factoring” ingresando los \$ 8.662,50 correspondiente a la garantía retenida.
2. Se registra en Cuentas de Orden los Documentos Descontados y su contra cuenta “Descuento de Documentos” para registrar la contingencia del recurso por \$ 8.662,50.
3. Una vez que el factoraje cobra los documentos, y regresa al proveedor la garantía retenida, ingresa a Efectivo y Equivalentes de efectivo los \$ 8.662,50 y se salda la cuenta de “Depósitos en garantía-factoring”
4. Una vez cobrado el Factoring, se saldan las cuentas de Orden y se elimina la contingencia.

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
COMPAÑÍA ZIBUPOR S.A
AL 31 DE DICIEMBRE 2016 CON FACTORING**

	Año 2016
ACTIVOS CORRIENTES	
Efectivo y equivalente de Efectivo	36.754,32
Cuentas por cobrar clientes Relacionados	32.974,33
Cuentas por cobrar clientes No Relacionados	36.676,34
(-) Provisión de cuentas incobrables	- 366,76
Crédito Tributario a favor IVA	41.835,53
Crédito Tributario a favor Impto. Rta	5.095,21
Inventario	9.765,80
Depósitos en Garantía-Factoring	8.662,50
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	171.397,27
ACTIVOS NO CORRIENTES	
Propiedad Planta y Equipo	
Maquinaria y Equipos	38.637,17
Muebles y enseres	244,27
Depreciación acumulada	- 9.001,87
Otros Activos Financieros No corrientes	1.919,40
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	31.798,97
TOTAL ACTIVOS	203.196,24
PASIVO	
PASIVOS CORRIENTES	
Cuentas y Documentos por pagar	36.068,79
Impuesto a la renta	6.718,95

Participación de los trabajadores	5.389,53
Obligaciones con el IESS	592,06
Beneficios a empleados	2.816,35
Otros pasivos corrientes	860,85
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	52.446,53
PASIVOS NO CORRIENTES	
Anticipos de clientes	15.302,50
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	15.302,50
TOTALPASIVOS	67.749,03
PATRIMONIO	
Capital Suscrito	800,00
Aporte de socios	58.175,67
Reserva legal	1.222,26
Utilidad acumulada de ejercicios anteriores	39.319,07
Utilidad del Ejercicio	35.930,21
TOTAL PATRIMONIO	135.447,21
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	203.196,24

**ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL
COMPAÑÍA ZIBUPOR S.A
AL 31 DE DICIEMBRE 2016 CON FACTORING**

	AÑO 2016
INGRESOS	
Ventas	525.749,25
TOTAL INGRESOS	525.749,25
COSTO DE VENTAS	
Inventario Inicial de productos terminados	44.877,00
Inventario final de productos terminados	- 9.765,80
TOTAL COSTOS	373.637,48
GASTOS	
Sueldos y salarios	27.084,40
Beneficios Sociales, Indemnizaciones y otras remuneraciones	5.124,05
Aporte a la seguridad social	5.181,03
Honorarios profesionales	28.016,39
Otros	18.337,43
Gastos de provisiones	366,76

Transporte	1.464,74
Combustibles	4.971,24
Gastos de Viaje	9,38
Arrendamientos Operativos	990,00
Suministros y Materiales	2.835,65
Mantenimientos y reparaciones	7.414,98
Seguros	10.757,75
Gastos por comisión	562,82
Servicios Públicos	2.302,64
Intereses Pagados por anticipado	173,25
Comisiones Pagadas por anticipado	589,05
TOTAL GASTOS	116.181,56
TOTAL COSTOS Y GASTOS	489.819,04
UTILIDAD DEL EJERCICIO	35.930,21
Participación de Trabajadores	- 5.389,53
Utilidad antes de Impuestos	30.540,68
Impuesta a la renta	- 6.718,95
Utilidad Neta	23.821,73

A continuación se muestran los resultados obtenidos después de haber aplicado los indicadores financieros de solvencia, rotación y apalancamiento a la compañía ZIBUPOR S.A, en el año 2016, con la aplicación del Factoring.

Tabla 13

Índices financieros con factoring

INDICES DE SOLVENCIA

Liquidez	3,33	Activo Corriente/Pasivo Corriente
Prueba Ácida	3,08	(Activo Corriente-Inventarios)/Pasivo Corriente

INDICES DE ROTACIÓN

Periodo Promedio de Cobro(días)	26	(Cuentas por cobrar*365)/Ventas
---------------------------------	----	---------------------------------

INDICES DE APALANCAMIENTO

Endeudamiento del Activo	0,33	Pasivo Total/ Activo Total
--------------------------	------	----------------------------

COBERTURA DE GASTOS FINANCIEROS	40,06	Utilidad antes de Intereses e Impuestos/Gastos Financieros
--	-------	--

La compañía ZIBUPOR S.A. hubiera obtenido un índice de liquidez de 3.33 si hubiera realizado la aplicación del factoring, lo que da a conocer que por cada dólar que la compañía le debe a los proveedores y acreedores hubiera tenido para cancelar un \$3,33 de sus deudas lo que nos indica que hubiera podido mejorar su fortaleza financiera, también en la prueba del ácido se hubiera obtenido como resultado un 3.08 lo que nos da a conocer que por cada dólar que la compañía debe a los proveedores a corto plazo esta hubiera contado con 3.08 para cubrir dichas deudas.

El índice promedio de cobro de cartera dio como resultado de 26 días, es decir que debe esperar 26 días para que el dinero ingrese nuevamente a la empresa.

Tabla 14

Comparativo Estado Situación Financiera Año 2016

INDICADORES	SIN FACTORING	CON FACTORING
Liquidez	3,15	3,33
Prueba Ácida	2,96	3,08
Periodo Promedio de Cobro(días)	72	26
Endeudamiento del Activo	0,47	0,33
Cobertura de Gastos Financieros	11,69	40,06

De acuerdo a los resultados obtenidos podemos observar que con la aplicación del factoring la compañía incrementaría en un 0.18% su liquidez financiera lo que le permitirá hacer frente a sus obligaciones a corto plazo en un periodo considerable, con respecto a la prueba ácida la empresa presenta un incremento del 0.12 lo que implica que no va a ser necesario la venta de su inventario para poder solventarse.

El periodo de recuperación de la cartera aplicando el factoring va a ser mucho más rápido reduciendo 46 días para que se convierta en efectivo, mientras que el endeudamiento bajo casi un 0.02 lo cual muestra que bajaron los activos que tenemos invertido mediante terceros. Con estos resultados se puede dar por aprobada la hipótesis ya que el factoring es una herramienta o mecanismo que va a contribuir y mejorar la obtención de liquidez inmediata en el momento que se lleve a cabo.

En cuanto a la cobertura de gastos Financieros se puede observar que al aplicar el Factoring la compañía tiene mayor capacidad para realizar los pagos por concepto de intereses con incremento considerable de 28.37.

CAPITULO V

5.1. Conclusiones y recomendaciones

5.1.1. Conclusiones

Luego de haber evaluado los resultados del ejercicio respecto a la utilización de la herramienta del factoring como alternativa de financiamiento para la compañía a corto plazo, se analizaron los estados financieros del año 2016 el cual nos dio como resultado un incremento en el índice de solvencia 0.18%, en la prueba acida un 0.12% y la recuperación de dinero inmediato seria en 26 días. Se pudo dar a conocer que con la aplicación del factoring se puede obtener mayor liquidez en menor tiempo y de esta manera la compañía ZIBUPOR S.A tenga para cubrir las obligaciones pendientes que actualmente poseen.

Se presentó el tema sobre las condiciones y requisitos que solicitan las instituciones financieras y empresas para la autorización de esta alternativa de financiamiento para brindar oportunidades financieras a corto plazo para las pequeñas compañías, el cual aunque no se encuentran registradas en la legislación nacional cuentan como respaldo en la ley de creación de seguridad financiera.

También se pudo identificar que uno de los principales problemas de liquidez inmediata que presentan las compañías se debe a que no cuentan con disponibilidad liquida a corto plazo para cubrir sus obligaciones ya que los plazos en el que recuperan su cartera por cobrar es hasta 90 días y las cuentas que mantienen por pagar tienen plazo solo 30 días, esto hace que alternativa de financiamiento propuesta pueda generar liquidez inmediata a corto y mediano plazo.

5.1.2. Recomendaciones.

- Al haber Propuesto esta alternativa de financiamiento y Validar la propuesta de solución planteada a la Compañía ZIBUPOR S.A una vez realizado el completo estudio y evaluación sobre la aplicación del Factoring Financiero se determinó que si se obtiene liquidez y rentabilidad inmediata a corto plazo.
- Establecer en las empresas PYMES mecanismos de control y cobranza de efectivo de tal forma que la recuperación de la cartera sea inmediata lo que genera mayor liquidez en las empresas.
- Promocionar a través de la Cámara de la Pequeña Industria y la Asociación de Artesanos del Ecuador el uso del Factoring como alternativa de financiamiento.

BIBLIOGRAFÍA

- Aladro Vargas, S.I. (DICIEMBRE de 2011). *Aladro Vargas, S.I., Ceroni Valenzuela, C. A., & Montero Booth, E. Problemas de Financiamiento en las MIPyMEs; Análisis de Caso Práctico. Santiago, Chile: Universidad de Chile.*
- AUDITORES., J.C. (2009). *NOTICIAS TRIBUTARIAS*. Obtenido de JEZL CONTADORES AUDITORES. (01 de 01 de 2009). JEZL Contadores Auditores. (Cereza Saluciones) R http://www.jezl-auditores.com/index.php?option=com_content&view=article&id=81:reglamento-de-facturacion-2013&catid=55:noticias-tributarias
- Bakker, M.K. (2005). *Financing Small and Medium. Size Enterprises with Factoring: Global Growth in Factoring and Its Potential in Eastern Europe. The World Bank.*
- BCO.CAPITAL, B. C. (2014). Obtenido de <https://www.bancocapital.com/>
- BOLIVARIANO, B. (2014). *BANCO BOLIVARIANO*. Obtenido de <http://www.bancobolivariano.com/>
- Borja, R. (2013). *EL CONTRATO DE FACTORING EN EL ECUADOR COMO MEDIO DE OBTENCIÓN DE LIQUIDEZ PARA LAS PYMES: MEDIANTE EL SERVICIO DE FINANCIAMIENTO*. Obtenido de Quito, Ecuador: UDLA.
- Citibank. (2015). Obtenido de <http://www.latam.citibank.com/corporate/ecuador/Avatar/citisevice/index.htm>
- Coface:, C. E. (2014). Obtenido de <http://www.coface.com.ec/>
- COMPANIAS, S. D. (2012). Obtenido de <http://www.supercias.gob.ec/portalscvts/>
- CORPEI, C.P. (2012). *CORPORACION PARA LA EXPORTACION E INVERSION*. Obtenido de <http://www.corpei.org/>
- FACTOR LOGROS DE ECUADOR, F. (2014). *Logros Factoring. Recuperado de Logros Factoring:*. Obtenido de <http://www.logros.ec/index.htm>
- Fontana, M. (2012). *Factoring Ideales en Dominios Integral. Roma – Italia.*
- HALL, R. (11 de 2011). Obtenido de <http://www.eltiempo.com.ec/noticias-cuenca/84051-ca-mara-de-comercio-ofrece-el-servicio-de-a-factoringa/>
- Icaza., A. (2006). *Manual elemental de derecho mercantil ecuatoriano.*
- International., F. C. (2013). *Factoring - Exploring New Horizons - Annual Review 2013. Amsterdam: FCI.*
- Iturralde, C. (5 de 11 de 2013). *El Factoring en el Ecuador.* (A. F. Calderón Muñoz, Entrevistador)
- Lecuona Valenzuela, R. (2009). *Lecuon El financiamiento a las Pymes en México: La experiencia reciente. Economía UNAM, 72.*
- León & Vos R. (2000). *crisis económica y protección social.*

Maubert Roura, I. (2008). Factoraje. Entrepreneur.

MERCEDES, G. (2013). *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*. Quito. Universidad Politécnica Salesiana. Maestría en Administración de Empresas.

Munteanu, I. &. (2008). MunteThe Development of Factoring Services in Romania. Analyses, Evolutions, Position in Europe. Oradea: University of Oradea.

Pico Acosta, L. Z. (2012). Modelación Probabilística para Análisis y Gestión de Riesgos de un Proyecto de Servicios Financieros. Programa de Maestría en Finanzas y Gestión de Riesgos. Ecuador: Universidad Andina Simón Bolívar.

R., H. (11 de 2011). Obtenido de <http://www.eltiempo.com.ec/noticias-cuenca/84051-ca-mara-de-comercio-ofrece-el-servicio-de-a-factoring/>

REPORT, C. R. (2007). *EQUIFAX*. Obtenido de <https://www.equifax.com.ec>

Rodés, A. (2013). Gestión Económica y financiera de la empresa. España.

SBS, S. d. (2012). Obtenido de <http://www.sbs.gob.ec/>

SBS., L. D. (2008). LEY DE CREACION DELARED DE SEGURIDAD FINANCIERA. Quito: Registro Oficial Suplemento 498.

SRI. (s.f.). *Comprobantes de venta*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/comprobantes-de-venta>

Wagstaff., S. (2011). En *La alegría de factoring*. Madrid. (págs. 10-11). Editorial Librería Matemática para estudiantes. Cuarta edición.

ZIBUPOR, Z. S. (s.f.). Obtenido de <http://www.zibupor.com/>

Zumba, I. (05 de junio de 2017). Venta de facturas un tipo de financiamiento que se expande en la región.

APENDICES O ANEXOS

Anexo 1

LISTA PREGUNTAS DIRIGIDA AL PERSONAL DEL ÁREA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA ZIBUPOR S. A.

Objetivo: Analizar el Sistema de Factoring, como fuente de financiamiento a corto plazo, desde la óptica del incremento de la liquidez en la empresa **ZIBUPOR S. A.** en la ciudad de Guayaquil en el periodo 2016.

Instructivo:

1. Seleccione el casillero de su elección.
 2. La encuesta es anónima.
- **¿Qué plazo le dan los proveedores a la empresa, para pagar las compras de materiales, suministros e insumos adquiridos a crédito?**
- Hasta 15 días
 - 16 a 30 días
 - 31 a 45 días
 - 46 a 60 días
 - > 60 día

- **¿Cuál es el tiempo que otorga la empresa los clientes para cobrar los artículos vendidos a crédito?**
 - Hasta 30 días
 - 31 a 45 días
 - 46 a 60 días
 - 60 a 90 días
 - > 90 días

- **¿Debe tomar la empresa acciones inmediatas para mejorar su liquidez?**
 - Si
 - No

- **¿La gerencia o sus accionistas tienen conocimiento sobre el manejo de factoring?**
 - SI
 - NO

- **¿Facilita la ley actual, la aplicación del Factoraje financiero como instrumento financiero de uso para las empresas?**
 - Si
 - No

- **¿Al momento de solicitar un crédito que alternativa de financiamiento prefiere?**
 - Factoring
 - Instituciones financieras
 - Bolsa de valores

➤ **¿Puede la aplicación del sistema de Factoring, generar oportunidades financieras y económicas para las pequeñas empresas?**

- Siempre
- Con mucha frecuencia
- A veces
- Rara vez
- Nunca

➤ **¿Cuál es el tiempo mínimo que le ofrecen al momento de necesitar un financiamiento?**

- 15 días
- 30 días
- 45 días
- 60 días

➤ **¿Qué tipo de garantía prefiere entregar por un préstamo otorgado?**

- Pagare
- Activos
- Facturas

Anexo 2

El expreso “La venta de facturas, un tipo de financiamiento que se expande en la región”

(Zumba, 2017) Cobrar cuentas pendientes continúa siendo una de las tareas más tediosas en el mundo empresarial. Pero la necesidad y la urgencia por tener liquidez ha llevado cada vez a más empresas a recurrir a una práctica que en la región se vuelve expansiva: el factoring (la venta de facturas), se estima, está moviendo en Latinoamérica unos \$ 30.000 millones, más del doble de lo que se reportaba hace dos años.

Este método, que permite a las compañías obtener anticipos financieros con la negociación de los créditos que poseen, se está volviendo una herramienta prometedora y la excepción no es para Ecuador.

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

Hall cuenta que la Asociación, creada en el 2012, reúne a 6 compañías del país que dan soporte financiero a miles de pequeñas y medianas empresas. Un segmento que, generalmente, no es atendido por los grandes bancos, y que el año pasado movió \$ 250 millones, \$ 130 millones más de lo que Aso factor hacía hace 4 años.

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

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

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

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

A nivel regional, el factoring también toma fuerza en el campo del comercio exterior; es decir que, quienes compran factura o quienes las venden, están en países distintos. Un estudio realizado por empalme, una firma americana proveedora de servicios financieros, devela cómo este otro mercado también se ha ido desarrollando en la región. En los últimos 8 años, cita, creció de \$ 80.000 a \$ 280.000 millones. En el país, estos casos aún son esporádicos, dice Luis Montoya, director de Corpei Capital, que al año suma hasta \$ cuatro millones en la compra de facturas.

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

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

Tendencia

La digitalización inyectará mayor dinamismo

Cómo controlar y cobrar facturas masivamente sin tener que recurrir a grandes trámites? Esa es la pregunta que hoy en día se están planteando las grandes empresas de factoring de Latinoamérica.

La respuesta, según Rui Matsuda, CEO de SRM Safi, está en el nivel de aprovechamiento del uso de nuevas tecnologías. Solo imaginen, dijo a EXPRESO, lo eficiente que sería para las empresas poder cambiar toda la burocracia de contratos y facturas en papel por simples clics que den mayor y rápida liquidez en su sistema de flujo de caja.

Ese es el tema que Matsuda abordará en la reunión anual del Factoring Chain International (FCI), que se celebrará del 11 al 14 de junio, en Lima (Perú). El FCI es una red que integra a las empresas de factoring y bancos de 70 países que buscará exponer los avances del sector y cerrar acuerdos de cooperación entre sus miembros.

El experto menciona que en la región ya se ha empezado a trabajar en el desarrollo de soluciones tecnológicas. “Han surgido nuevos jugadores, se están produciendo plataformas. Estoy seguro de que este es el futuro: no hay cómo tomar decisiones rápidas y seguras sin plataformas web dirigidas a control y riesgo”.

Matsuda habla del potencial desarrollo de esta herramienta. De los 21 países de América Latina, cerca del 47 % utilizan el factoring. El mercado clave sigue siendo las pequeñas y medianas empresas.

El sistema, lo que se requiere

1. ¿Quiénes pueden aplicar?

Las pequeñas y medianas empresas que tienen una base de clientes, muchas de las cuales están en las áreas de venta al por mayor o de distribución. Lo más importante no es el tamaño de la empresa, sino el tipo de clientes que estas tengan. Mientras más grandes, mejor.

2. Los descuentos

Las facturas generalmente tienen un descuento que va del 0,1% al 5% y que se fija dependiendo de su plazo de vencimiento. Pero aquí también prima la calificación que la empresa de factoring decida poner tanto a la pequeña empresa como al cliente que tenga haberes pendientes. Allí se toma en cuenta su trayectoria, su índice de morosidad, la capacidad de solvencia y pagos del deudor.

3. Factoring de exportación

El factoring de exportación es otra herramienta para financiar el circulante de las empresas que exportan sus productos a otros países y necesitan adelantar el cobro de sus ventas. Se puede definir

como un contrato que para el exportador engloba la cobertura del riesgo comercial, la financiación de sus ventas y la gestión del cobro. Este servicio también está basado en una cesión de créditos comerciales que el exportador expone a sus clientes extranjeros a favor del banco o empresa financiera con el que negocia el servicio de factoring, y que por tanto pasa a ser el propietario de los efectos y de su correspondiente gestión y riesgos.

