

UNIVERSIDAD DE LAS AMERICAS

FACULTAD DE ECONOMIA Y ADMINISTRACION

TRABAJO DE TITULACION

**“EL FACTORING COMO MEDIO DE
OBTENCION DE LIQUIDEZ”**

**HUGO FERNANDO JARA CHECA
ALEJANDRO JAVIER MARIN BOLAÑOS**

DIRECTOR: ECONOMISTA LUIS DAVILA

QUITO – ECUADOR

1999 – 2000

AGRADECIMIENTO

A Dios,

A nuestros maravillosos padres quienes gracias a su amor, formación y confianza nos han ayudado en el camino de nuestras vidas con optimismo y entusiasmo;

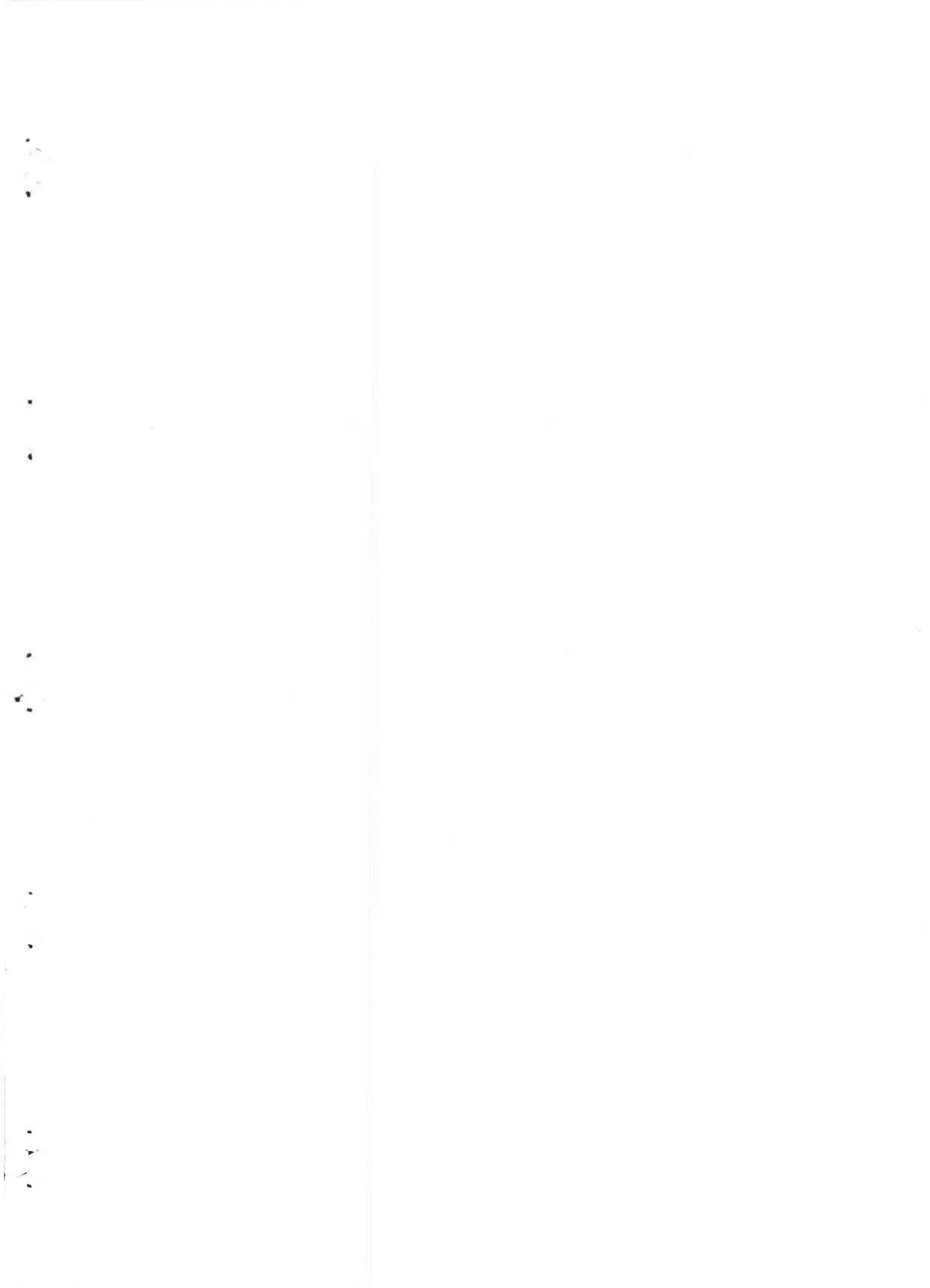
A nuestros hermanos, que mas que entrañables amigos, han sido consejeros y oyentes en los buenos y malos momentos;

A Luis Dávila, quien nos guió a lo largo de nuestra vida universitaria, transmitiéndonos su conocimiento y sabiduría, e hizo posible el desarrollo de esta investigación;

A la Universidad de la Américas, por habernos abierto sus puertas y brindado una educación de alto nivel para enfrentarnos con disciplina y dignos valores a las exigencias del mundo actual;

A nuestros amigos;

A todos por estar siempre a nuestro lado, gracias totales.



INDICE

RESUMEN EJECUTIVO.....	1
-------------------------------	----------

CAPITULO 1

INTRODUCCIÓN AL FACTORING.....	3
---------------------------------------	----------

1.1 Antecedentes.....	3
1.2 Concepto.....	4
1.3 Origen y Desarrollo.....	7
1.4 Naturaleza Jurídica.....	10
1.5 Principios Fundamentales.....	11
1.6 Teorías sobre el Factoring.....	12
1.7 Sujetos del Contrato de Factoring.....	13
1.8 Clases de Factoring.....	14
1.9 Características del Contrato de Factoring.....	17
1.10 Ejecución del Contrato.....	19
1.11 Prestaciones Derivadas del Factoring.....	22
1.12 Derechos y Obligaciones.....	23
1.13 Costos del Factoring.....	25
1.14 Extinción del Contrato.....	26

CAPITULO 2

EL FACTORING EN EL ECUADOR.....	28
--	-----------

2.1 Marco jurídico.....	29
2.2 Entorno Nacional del Factoring.....	34
2.3 Situación actual del Factoring.....	37

CAPITULO 3

EL FACTORING EN LA EMPRESA	39
3.1 Actividad Financiera.....	39
3.2 Umbral de Rentabilidad.....	41
3.3 Liquidez en el Capital Circulante.....	42
3.4 Ventajas y Desventajas del Factoring.....	48
3.5 Las Cuentas por cobrar y el Factoring.....	51
3.6 Costos de las Cuentas por Cobrar.....	52
3.7 El Factoring como método alternativo.....	53

CAPITULO 4

FACTORING APLICADO.....	55
4.1 Ejemplo Práctico.....	55
4.2 Ventas al Contado.....	57
4.3 Ventas a Crédito.....	58
4.4 Análisis Comparativo.....	63

CONCLUSIONES	65
---------------------------	-----------

RECOMENDACIONES.....	67
-----------------------------	-----------

BIBLIOGRAFIA.....	68
--------------------------	-----------

RESUMEN EJECUTIVO

Este trabajo de titulación tiene como objetivo principal estudiar las características principales del Factoring como mecanismo de financiamiento a corto plazo dentro de la empresa, para lo cual se llevaron a cabo sendas investigaciones: bibliográficas, documentales y entrevistas con personas involucradas en este tema. También se han determinado las principales características de financiamiento a corto plazo a través del Factoring, así como compararlo con otros mecanismos de financiamiento a corto plazo con sus respectivas ventajas y desventajas. A través de este estudio se pretende demostrar que el Factoring es un medio alternativo de financiamiento a corto plazo más eficaz que otros mecanismos, dependiendo de determinadas características basadas en el flujo de efectivo, producto y tamaño de la empresa. La elección de este tema fue dada debido a la dificultad que tienen las empresas en la obtención de liquidez y en especial la falta de información existente sobre el Factoring como medio de financiación a corto plazo para las medianas empresas. Para entender mas fácilmente el estudio del Factoring se ha dividido en capítulos de acuerdo al tema que abarca cada uno:

En el capítulo 1, se describen varios conceptos de Factoring de acuerdo a diferentes ideas y posiciones de autores, para poder dar una idea de que es realmente el Factoring en teoría, además se realiza una investigación bibliográfica sobre el origen histórico del mismo, sus aspectos jurídicos y sus características principales.

El capítulo 2, contiene la legislación nacional respecto al Factoring y las condiciones de aplicación que el mismo ha tenido en nuestro país, además se hace un análisis del marco jurídico en que se puede aplicar el Factoring dentro de la legislación ecuatoriana.

Dentro del capítulo 3, se analiza la importancia de la liquidez dentro de la empresa y las políticas financieras que se pueden aplicar. Además se analiza las cuentas

por cobrar, sus características y como a través del Factoring se puede obtener provecho de estas cuentas para generar liquidez dentro de la empresa, de hecho no se puede afirmar que el Factoring sea siempre un método bueno o malo, por esto se analiza las ventajas y desventajas dentro y fuera de la empresa.

El capítulo 4, se muestra con un ejemplo práctico, de cómo el Factoring bajo determinadas características del flujo de efectivo y de los gastos operacionales y administrativos, puede llegar a ser un método alternativo de mayores beneficios para el empresario. Para esto se hace el estudio de los flujos de caja de una empresa (ABC), analizando las ventas al contado y a crédito para luego comparar cual de los medios de financiamiento es más efectivo, si el Endeudamiento con un Banco o el Factoring.

Finalmente se plantean las conclusiones de los análisis anteriores y recomendaciones para la mejor aplicación y difusión del Factoring para la empresa en nuestro país, además se indica la bibliografía utilizada en el desarrollo de la tesis.

CAPITULO 1

INTRODUCCION AL FACTORING

1. ANTECEDENTES

Los intereses que persiguen todos los empresarios es maximizar sus ganancias ya sea con la venta de productos o servicios según sea el caso de la empresa o también invirtiendo en papeles financieros para maximizar sus ganancias de una forma más segura, dentro de la evaluación financiera debemos decidir cual es la política de financiamiento pertinente de manera que la estructura seleccionada acarree los menores costos de capital posibles, suscite flujos de efectivo compatibles con las obligaciones derivadas de la amortización de capitales y del programa de distribución de utilidades y no lesione la autonomía de la empresa frente a terceros.¹

“En la mayoría de empresas el crédito comercial representa aproximadamente el 40% de los pasivos circulantes de una corporación típica no financiera. Este porcentaje es un poco más grande en el caso de empresas más pequeñas, ya que las compañías pequeñas no califican para financiamientos provenientes de otras fuentes.”²

Para el caso de nuestro país los instrumentos de financiamiento más utilizados son: 92% de las empresas utilizan líneas de crédito, el 38% utilizan el manejo de cuentas por cobrar, el 54% préstamos bancarios de largo plazo, apenas un 6% emite acciones y un 12% obligaciones; el 84% de las empresas utiliza crédito de proveedores. Históricamente el financiamiento a través de líneas de crédito es el más costoso, sin embargo, sigue siendo el más utilizado en nuestro medio, probablemente porque es el

¹ Ortiz Gómez Alberto, Gerencia Financiera. Un enfoque estratégico. Mc Graw Hill 1995

más fácil de conseguir, por medio de amistades bancarias, argumentación que fue manifestada en los comentarios de la encuesta.³

En virtud de las citas anteriores se desprende la gran importancia que tiene en nuestro pequeño empresario el tomar una adecuada decisión en cuanto a la decisión más adecuada a fin de optimizar su estructura de costos para mantener su competitividad o mejorarla para poder mantenerse en el mercado dentro de las condiciones de globalización en las que actualmente se desenvuelve el mundo de los negocios.

Frente a estos hechos el empresario se ve en la necesidad de buscar fuentes de financiamiento alternativos diferentes a las tradicionales líneas de crédito, tal es el caso el del Factoring que pese a tener algunas aplicaciones como fuente de financiamiento de corto plazo en otros países, en él nuestro es muy poco conocido por el sistema financiero nacional.

Con estos antecedentes el presente trabajo pretende contribuir al mejor entendimiento y comprensión del Factoring como mecanismo de financiamiento en el corto plazo de las empresas nacionales.

1.2 CONCEPTO

El Factoring, no es fácil de entender, por la gran complejidad que conlleva, a causa del sin número de servicios implícitos que contiene, razón por la que ha sido definido de diferentes maneras; y que, hace difícil la tarea de dar una definición exacta de él; así, los autores que lo han estudiado han preferido hacer una descripción del Factoring, para no caer en definiciones que puedan resultar insuficientes o erradas.

² Weston, Brighman. Fundamentos de administración financiera, Séptima Edición. Mc Graw Hill, 1987

³ Gallardo Luis, "El mercado de valores como mecanismo de financiación de la empresa ecuatoriana", 1997. EPN

Para un cabal entendimiento del tema que trataremos a lo largo de esta investigación, es necesario que establezcamos que la palabra "FACTOR", viene del latín factum, y que significa hacer o efectuar algo viable.

Luis E. Sussfeld, autor español en materias financieras, manifiesta que **"El Factoring es una actividad a la vez comercial y financiera que consiste esencialmente para el factor, en comprar en firme a los productores de bienes de consumo sus créditos sobre sus clientes comerciantes"**.⁴

El autor español Galvada, citado por el colombiano Sánchez Fernández Valderrama, **"El Factoring, en su forma más clásica, consiste en el pago por el factor a un industrial o comerciante, de las facturas que ellos tienen sobre sus compradores, mediante la transferencia de los créditos y la entrega de ciertas comisiones y hace cuestión propia la falta de pago eventual de la factura por el deudor. La operación participa de la técnica bancaria y del seguro"**.⁵

De acuerdo a F. Weston y E. Brigman, **"El Factoring, o venta de las cuentas por cobrar, implica la compra de las cuentas por cobrar, por parte del prestamista sin recurso legal contra el prestatario (el vendedor). El comprador de los bienes es notificado de la transferencia y hace el pago directamente al prestamista"**.⁶

Aclarando que, en doctrina, una vez celebrado el contrato de Factoring, entre el factor y el industrial o comerciante adherente, este último hace una notificación a sus clientes sobre su existencia; sometiendo, a partir de ese momento los pedidos al previo análisis y aprobación del factor, trasladándole las facturas resultantes de los

⁴Sussfeld, Luis E., citado por Roca Guillermo, Juan, "El Contrato de Factoring y su regulación por el derecho privado español" Editorial Edersa, Madrid, 1976, pag. 19

⁵Galvada, Christian y Toufflet, Jean, citados por Sánchez Fernández de Valderrama, José Luis, "El Factoring garantía, financiación, servicios", Editorial Gráficas Carreras, Madrid, España, 1.972, pag. 12

⁶Weston, Brigham. Fundamentos de administración financiera, Séptima Edición. Mc Graw Hill, 1987, pag. 274

despachos llevados a cabo, para de esta manera obtener su reembolso de inmediato o a su vencimiento, según el caso.

Dicho de otra manera, es la actividad realizada por una unidad económica de gestión de cobro, sin derecho a regreso sobre créditos adquiridos por transferencia de otras unidades económicas, encargándose de los servicios que su gestión implica.

Pese a que todas las definiciones contienen los elementos constitutivos de esta actividad, hay que señalar que en la práctica moderna existe un elemento trascendental, y al cual no debemos excluirlo, este es la financiación de las facturas adquiridas, en tanto en cuanto la tendencia actual del Factoring es la de convertirse en una actividad financiera, sin dejar de lado sus principios mercantiles y administrativos.

Actualmente cada una de las financieras tienen sus propias definiciones sobre Factoring, entre las cuales mencionamos la usada por Amerafin: “Es una facilidad financiera que nos permite otorgar liquidez inmediata al cliente por una venta ya realizada en su negocio, a través del descuento de los títulos valores aceptados por su comprador, estos pueden ser Letras de Cambio, Cheques, Pagarés, Facturas”.⁷

Sin tratar de limitar el amplio ámbito de esta actividad, a manera de ensayo, proponemos una definición que, a lo mejor, se apegue a la realidad de este contrato, y del cual haremos luego un breve análisis: “Contrato de Factoring es un contrato atípico, por el cual una sociedad, dedicada a negociar cartera, realiza la adquisición de la totalidad o una parte específica de los créditos provenientes de ventas, de empresas industriales o comerciales, a cargo de sus compradores, asumiendo el riesgo del no pago, prestando una serie adicional de servicios administrativos o contables y, en ocasiones, otorgando anticipos sobre los mismos créditos”

Podemos empezar analizando esto diciendo que, es un contrato atípico, porque se trata de un contrato cuyas obligaciones mutuas han sido creadas por las partes y que no corresponde a ninguna figura que esté preestablecida por la Ley. Las sociedades dedicadas a negociar cartera son aquellas que, autorizadas para operar

bajo las modalidades de financiación o compra de cartera y, mandato e intermediación financiera, actúan directa o indirectamente como filiales de bancos, de los cuales obtienen recursos para cumplir sus objetivos. La compra de parte o la totalidad de determinados créditos es una de las principales características de estos contratos, porque la sociedad que adquiere cierta cartera, puede escoger los créditos en negociación, que puede provenir de industrias o el comercio, que se constituyen en sus principales clientes. El riesgo de no pago, lo asume quien adquiere el crédito, pero para ello justamente se realizan las indagaciones sobre la solvencia y plazos que harán viable el cumplimiento de las obligaciones negociadas. En estos contratos se puede dar anticipos, los mismos que, le dan la característica financiera a esta actividad. Los servicios administrativos y contables que se prestan, van de acuerdo a la actividad que desempeñen, tanto quienes venden la cartera, como los deudores u obligados.

1.3 ORIGEN Y DESARROLLO

Poder determinar cual es el origen de esta actividad es difícil, debido a que históricamente se conoce que hay mucho criterio al respecto, habiendo quienes sugieren que se lo debe ubicar en épocas remotas.

El autor Hyllyer manifiesta que el Factoring, como forma primaria, al igual que la banca, aparece en la cultura neo-babilónica de los caldeos, en la que un comisionista mediante el pago de una comisión garantizaba el pago de los créditos.⁸ Mientras que Sánchez Fernández de Valderrama afirma que los orígenes del Factoring podemos encontrar en la figura romana del **institor**, quienes compraban productos en una zona, y los vendían en otra, dejando garantías de pago por las mercancías.⁹

A estas opiniones aparece a su paso lo expresado por el profesor Garriques, quien dice que **“estas figuras del vendedor ambulante y del institor romano son,**

⁷ Amerafin , financiera “Banco del Pichincha” , Departamento de Ventas , Eco. Iván Caizapanta.

⁸ Hyllyer citado por Sánchez Fernández Valderrama , José Luis , “El Factoring garantía, financiación , servicios”, Editorial Gráficas Carreras , Madrid , 1973, pag. 17

⁹ Sánchez Fernández Valderrama , José Luis , Op. Cit, pag.18

como claramente se advierte, un antecedente directísimo de la figura que del moderno derecho mercantil conoce como factor de comercio, en su doble carácter, heredado de aquellos subordinados y del apoderado general”¹⁰

Sin duda alguna, el tratadista anotado tenía su apreciación personal de esta institución financiera, ninguna de las figuras manifestadas por el profesor Garriques, guardan con el Factoring otra relación que la que pudiera existir en el origen común de la palabra factor, misma que expresa la facultad para representar en una actividad a otra persona, dentro de un ámbito más o menos mercantilista, o sea, con la idea de realización frente a terceros por una persona, física o jurídica de una función que normalmente correspondería a otra, en virtud de una relación de carácter interno que les une y que es determinante de que les sea conferida la representación para que esa actividad concreta pueda llevarse a cabo en nombre y por cuenta de quien da el mandato.

Pero, quienes han profundizado en esta temática, han concluido que los orígenes de las actividades, que con el tiempo se han convertido en la figura del Factoring, se encuentran a fines del siglo XIV e inicios del siglo XV en Inglaterra. El inglés Becker, confirma esto manifestando que **“ a medida que el comercio se desarrollaba, los comerciantes expedían un número superior de mercaderías con destino a otras tierras. Los comerciantes londinenses, sobre todo en exportación, se convirtieron en cauce de salida para la mayoría de los productores de toda Inglaterra”¹¹**. En éstas épocas las industrias, especialmente manufactureras, tuvieron un gran desarrollo económico, lo que permitió que se iniciaran las que luego serían grandes cadenas de Factoring.

El moderno factor, se ha diferenciado de los antiguos que le dieron origen a esta actividad, recibiendo en consignación las mercancías y las vendía a los comerciantes y exportadores, dando un anticipo sobre la mercancía recibida; luego se inclina por otros medios de financiación, así como a los anticipos en dinero.

¹⁰ Garriques , citado por Roca Guillermo Juan “El Contrato de Factoring y su Regulación por el Derecho Privado Español” Edersa 1977, pag .12

¹¹ Becker, Frederick, “Factors their Developement, Practices and Financing by Banks”, citado por Sánchez Fernández de Valderrama, José Luis, Op. Cit., pag. 19

Luego de las primeras, y tal vez precarias, manifestaciones del moderno Factoring y con motivo de la colonización inglesa de Norteamérica, los factores inician su verdadero desarrollo, impulsando la creación de las primeras cadenas de Factoring en lo que hoy es los Estados Unidos de Norteamérica.

Aquellos primeros factores se dedicaban a la venta y comercialización de productos manufacturados en Europa, desempeñando el papel de informantes de la situación de otros productos respecto a su precio y mayor aceptación en ciertas áreas, asegurando así al productor el destino de sus mercancías y el éxito en los negocios.

A partir de estas certezas que se le proporciona al productor, se va perfeccionando la garantía sobre los riesgos posibles, y que desde luego se presentaban. Es en este momento en el cual los factores tienen su mayor florecimiento, encontrándose más cerca de la actual figura del Factoring.

Luego de esta etapa de intenso desarrollo, en la segunda mitad del siglo anterior, y con el ágil crecimiento de la industria textil norteamericana, los factores ven disminuir sus negocios en forma considerable. Esto en virtud de que la independencia de los Estados Unidos da paso a medidas proteccionistas que limitaron los negocios de Factoring; y, por añadidura, los productores de textiles norteamericanos se dedicaron a conquistar sus propios mercados, prescindiendo de los servicios de los factores.

Lo expuesto ha obligado a que los factores se especialicen en las funciones que venían cumpliendo, cubriendo de esta manera la principal necesidad de los industriales, ésta es la dificultad de financiar las ventas a largo plazo, ofreciendo sus servicios, experiencia y solvencia para financiarlos, disminuyendo así la carga administrativa a la empresa.

Y es desde comienzos del presente siglo que los factores se han dedicado principalmente a prestar sus servicios en el campo de la financiación de las empresas industriales y comerciales, dejando de lado sus actividades como comisionistas.

A partir de la definición en sus fines, los bancos crean sus propias sociedades de Factoring, así también sus departamentos internos, especializados en financiación de cartera no vencida, respaldados con departamentos especializados en el estudio de riesgos. Se crea además las grandes cadenas internacionales, especialmente en Europa, casi siempre asistidos por el respaldo económico de una institución financiera.

Constituyéndose, en la actualidad, en un medio de liberar a las empresas productoras y a las suministradoras, de los problemas que plantean el cobro de las facturas o cheques, los riesgos de la insolvencia y los problemas administrativos; derivados de la necesidad de investigar la solvencia de la clientela y de llevar una contabilidad especializada. Y aún más problemática y compleja en el caso de las ventas internacionales, ofreciendo, en muchos casos, la financiación de estas empresas, proporcionándoles anticipos sobre las facturas o cheques que le han sido transferidos.

1.4 NATURALEZA JURIDICA

El contrato de Factoring, por ser un convenio que contiene intrínsecos tantos servicios, es muy difícil establecer con precisión su naturaleza jurídica, tiene algunos caracteres civiles y otros comerciales.

Por tratarse de un contrato atípico, que nace de la iniciativa de los particulares para subsanar las deficiencias de financiación, información comercial, mercadeo y cobranzas de las empresas industriales y comerciales, carece de una figura jurídica definida. En este contrato se origina una situación jurídica compleja, dentro de la cual se presentan diversos mecanismos jurídicos típicos, que no cambian los límites impuestos por el fin económico – social y el interés que constituye el objeto del contrato.

Bauche define la naturaleza jurídica del Factoring como “cesión onerosa de Derechos netos de crédito a cargo de terceros, en que el cesionario anticipa al cedente, el importe de los créditos, menos una comisión estipulada y el cedente le

garantiza la existencia y legitimidad de tales créditos, pero no la solvencia de los deudores, pudiéndose complementar con anticipos sobre mercancías en una apertura de crédito, en cuenta corriente con garantía prendaria sobre la materia prima y los productos elaborados”.¹²

De los servicios que forman parte del Factoring, y buscando cuál es el elemento que lo hace particular, es evidente que la transmisión de créditos sin opción de retorno es su esencia. Porque el factor constituye el cauce más adecuado para conseguir la finalidad económica perseguida y permite considerar la prestación principal del contrato de Factoring sin olvidar las demás prestaciones derivadas del objeto económico original del mismo y que, en definitiva, constituye la interpretación de la voluntad de las partes.

El contrato de Factoring tiene una situación jurídica especial, derivada de sus caracteres especiales.

1.5 PRINCIPIOS FUNDAMENTALES

El Factoring está sustentado en principios, que además de darle viabilidad, le dan vigencia y solidez, tanto moral como jurídico – financiera, al contrato de Factoring. Así tenemos que sus principios son:

- a. **Principio de Globalidad.**- Por este principio, el cliente debe comprometerse a realizar la cesión de toda su cartera, pese a ello el factor está facultado para clasificar el riesgo de los deudores, luego de ello aceptará o rechazará las cuentas que sean viables, de acuerdo a la confiabilidad que ofrezcan los compradores.
- b. **Principio de Exclusividad.**- Por este principio el cliente se compromete a no suscribir ningún otro contrato de Factoring con otro factor; esto en razón de que en un inicio el Factoring presta poca utilidad, pero conforme avanza el desarrollo del negocio, la utilidad para el factor se incrementa sustancialmente, y esta utilidad a mediano plazo es la que protegen los factores con este principio.

¹² Bauche García Diego Mario , “Contratos Bancarios” , Editorial Porrúa , México 1968, pag. 256.

- c. **Principio de Buena Fe o de Confianza.**- Se basa en la cooperación y confianza mutua entre los sujetos de la relación contractual. Ya que por ser un contrato atípico se basa en principios éticos de ambas partes.

1.6 TEORIAS SOBRE EL FACTORING

Brevemente revisaremos las teorías que, según el cauce jurídico, se han planteado bajo los moldes de los diferentes pactos que bien podrían servirle de marco jurídico a este contrato.

I) La Teoría del Descuento.- según Rodríguez Azuero “el contrato de descuento consiste en la entrega de una suma de dinero por parte del Banco a su cliente, mediante la transferencia como contraprestación, de un crédito no vencido a cargo de un tercero”¹³

Evidentemente son muy similares estos dos contratos, al definirlos; sin embargo, la diferencia esencial entre el contrato de descuento y el Factoring, estriba en la forma cómo se hace la transmisión del crédito con derecho de regreso del factor contra el cedente, mientras que la cesión de créditos bajo el Factoring se la realiza sin derecho a regreso¹⁴.

II) Teoría de la Subrogación Convencional.- La subrogación es la sustitución de una cosa por otra, o de una persona por otra. El tratadista jurídico G. Cabanellas anota que es la “**Adquisición de ajenas obligaciones, en idéntica situación, en lugar del anterior obligado**”¹⁵. De esto se abstrae que se verifica la subrogación jurídica, cuando una persona diferente al deudor paga al acreedor.

¹³ Rodríguez Azuero , Sergio “Contratos Bancarios” , Biblioteca Felaban Bogota , 1977, pag. 507

¹⁴ Konder Comprato , Fabio , Revista Felaban No. 18, pag. 85

¹⁵ Cabanellas de Torres, Guillermo, DICCIONARIO JURIDICO ELEMENTAL, Editorial Heliasta S.R.L.Bs. As., Argentina, 1.983, pag. 300

En esta teoría, aparentemente existe concordancia entre la figura de la subrogación y la del Factoring, pese a ello si se los asimilara, el contrato de Factoring no cumpliría con sus fines propios, como es el de liberar a los industriales y comerciantes de los problemas que conlleva el manejo de la parte administrativa, la contabilidad y las cobranzas.

III) Teoría de la Cesión de Créditos.- La cesión de créditos es la figura jurídica en la que una de las partes se obliga a transferir a la otra la totalidad o parte del derecho que le compete contra su deudor, entregándole el título de crédito, si existiese.

Este contrato es el que más se adapta a las necesidades del Factoring, debido que en la práctica del Factoring a su mecanismo es necesario apelar. La transmisión de créditos al factor por el cliente tiene por objeto que el factor los adquiera y el cliente sólo responderá de la existencia de los mismos.

La cesión de créditos cumple plenamente los objetivos y fines económico – sociales que el contrato de Factoring persigue. Sin adjudicarle al Factoring la naturaleza jurídica de la cesión de créditos, se diría que lo apoya suficientemente.

De lo visto podemos decir que el Factoring es un contrato atípico, con naturaleza jurídica propia, que por no estar consagrado como figura autónoma, se sirve de otros contratos que si lo están, para darles a sus estipulaciones total validez.

1.7 SUJETOS DEL CONTRATO DE FACTORING

El contrato de Factoring admite tres sujetos en la relación contractual, el cliente adherente, el factor y los deudores. Con estos, una vez suscrito el contrato, quedan establecidas las obligaciones y derechos mutuos entre el factor y el cliente, existiendo una relación especial para con los deudores. A continuación se verá el papel que desempeñan en esta relación cada uno de estos sujetos.

- a. **El Cliente Adherente.**- Es esta la persona con la cual el factor se vincula contractualmente por la realización del Factoring. Es una persona natural o jurídica, generalmente industrial o comerciante, el mismo que quiere librarse de una cantidad de trámites administrativos y contables, en muchas ocasiones dispendiosas y que interfieren con la normal y ágil ejecución de su actividad. El cliente adherente entrega al factor toda la información que éste requiera para tener clara la situación económica de su cliente y de sus deudores.

- b. **El Factor.**- Es la entidad financiera que disponiendo de una estructura lo suficientemente amplia y contando con los recursos necesarios, tanto técnicos como financieros, puede encargarse del manejo de todo aquello que se refiere a información comercial, cobranzas, contabilidad de su cliente y, en ocasiones, ofrecerle al cliente anticipos sobre los créditos que le sean cedidos. El factor adquiere los créditos de su cliente sin derecho a regreso, esto es, asumiendo los riesgos de no pago.

- c. **Los Deudores o Terceros.**- Dentro del contrato de Factoring los deudores no son precisamente parte de él, pese a ello, y por ser elemento esencial para el cumplimiento del contrato, es importante mencionarlos junto a los anteriores. La participación del deudor se da en virtud del riesgo que corre el factor al adquirir créditos. Y dependerá de la solvencia con que cuenten los deudores para que el factor apruebe la cesión.

1.8 CLASES DE FACTORING

El contrato de Factoring, quizás, por compartir características de otros contratos, presenta una diversidad de modalidades.

La clasificación del Factoring por ser muy extensa, así que será enunciada desde los puntos de vista más importantes y usuales. Así, doctrinariamente se la clasifica según los servicios que conlleva, según su ejecución, según el ámbito territorial, el Undisclosed Factoring y el Accounts Receivable Financing, estos

últimos conservando su nominación anglosajona por conservar el espíritu de su significado.¹⁶

SEGUN LOS SERVICIOS QUE CONLLEVE

- a. **Factoring Colonial.**- Esta clase de Factoring se dio en la práctica, en los albores de esta actividad, se dio entre los productores europeos y los factores en el Nuevo Mundo, mediante el depósito, para encargarse de su distribución y venta, además de garantizar su cobro, por el pago de una comisión.
- b. **Factoring Tradicional.**- Conocido en los países anglosajones como Old Line Factoring, y más utilizado por los países europeos. Este se limita a la adquisición por el factor, de los créditos de sus clientes, garantizándoles el pago de los mismos.
- c. **Nuevo Estilo de Factoring.**- En esta se realizan las mismas operaciones que en el Old Line, sino que se presta una serie de servicios complementarios, incluso sus operaciones les acerca a los actos bancarios.

SEGUN SU FORMA DE EJECUCION

- a. **Factoring con Notificación.**- O Notification Factoring, en el que el cliente adherente se obliga con el factor a notificar a todos sus compradores de la existencia del contrato y a insertar, en todas las facturas, una cláusula en la cual se indica que el pago sólo podrá hacerse al factor. El factor por la notificación queda legitimado para recibir el pago.
- b. **Factoring sin Notificación.**- Aquí la existencia del factor pasa desapercibida para los deudores de la sociedad adherente, los que en forma ordinaria proceden a

¹⁶ Felix Mulford Carbonell "El Contrato de Factoring", Bogotá, D.E., Octubre 1980, pag. 33

pagarle sus créditos en el momento previsto. La sociedad adherente, por su parte, se obliga con el factor a reembolsarle los pagos obtenidos. La utilidad del contrato se reduce por la menor intervención del factor, porque se limita a cubrir los riesgos de insolvencia.

SEGUN EL FINANCIAMIENTO

- a. **Factoring al Vencimiento.**- El factor se limita a la gestión de cobro de las facturas que le han sido cedidas por la sociedad adherente. Se excluye de los servicios prestados por el factor, la financiación, el cliente adherente solo recibe el importe del crédito, al vencimiento de la factura o a un plazo promedio de sus vencimientos previamente convenidos por las partes.
- b. **Factoring a la Vista.**- En esta el factor abona al cliente el valor de las facturas que le son cedidas en el momento en que la sociedad adherente se las presente para el pago.
- c. **Drop Shipment Factoring.**- El factor, en estos contratos, financia en virtud del contrato firmado por su cliente, el pago de todos los productos terminados, a la empresa fabricante, como consecuencia de los pedidos previamente aprobados. En esta clase de Factoring existe un doble contrato, uno del cliente con el fabricante, y otro del cliente con el factor. En el primero, el fabricante remite directamente a los compradores los productos elaborados, pero en nombre del cliente. En el segundo, el factor, al recibir la copia de las facturas de venta, procede a abonar al fabricante el importe del costo de la operación y a su cliente la diferencia hasta el precio de venta.

SEGUN EL AMBITO TERRITORIAL

- a. **Factoring Doméstico.**- Este se presenta cuando, tanto la sociedad dedicada al Factoring y los compradores de los productos del cliente adherente y este mismo, se encuentran dentro de la misma circunscripción territorial del país.

- b. **Factoring Internacional.**- Es cuando el cliente adherente, o sus compradores, se encuentran fuera del país en cuyo territorio se llevan a cabo las operaciones de la sociedad de Factoring. Este puede ser de Exportación, cuando la empresa es del propio país o de importación cuando es de otro país y la cesión de los créditos nos viene mediante otra compañía de Factoring.¹⁷

OTRAS CLASES DE FACTORING

- a. **Undisclosed Factoring.**- Este contrato se lo utiliza cuando no es viable apelar a la modalidad del Factoring con notificación, porque su uso traería la desconfianza de los compradores con respecto a la liquidez del cliente adherente. El factor compra a su cliente las mercancías y una vez hecho esto, encarga a su cliente la distribución y venta, viniendo este a convertirse en un mandatario o agente de factor. Se eliminan las dificultades que provocaría la intervención del factor y se conservan las prestaciones tradicionales del Factoring.
- b. **Accounts Receivable Financing.**- Esta clase de contrato consiste en un anticipo de un tanto por ciento del saldo de la cuenta de clientes, obteniendo el factor como garantía la pignoración o prenda de estos créditos.

1.9 CARACTERISTICAS DEL CONTRATO DE FACTORING

Como todo contrato, el de Factoring tiene determinadas sus características estructurales, así tenemos que es:¹⁸

- a. **Consensual.**- Es consensual aquel contrato que se encuentra perfeccionado por el solo consentimiento; entendiéndose por consentimiento el acuerdo de voluntades de las partes sobre los elementos esenciales del contrato. Una vez hecha la oferta

¹⁷ Rafael Villardel , "Temas de Integración Financiera" Unión Monetaria y Regulación Prudencial de la Banca , pag. 163

¹⁸ Felix Mulford Carbonell "El Contrato de Factoring" , Bogotá , D.E. , Octubre 1980, pag. 42

de contrato por parte del factor y aceptada por el cliente adherente, este contrato se perfecciona por el simple acuerdo de las partes.

- b. **Bilateral**.- O sinalagmático, en el cual las partes contratantes se obligan recíprocamente. En el Factoring produce obligaciones tanto para el factor, en la garantía de pago de los créditos, como para el cliente, en el pago de la comisión y cesión de la totalidad de sus créditos.
- c. **Oneroso**.- Es oneroso cuando de por medio existe una utilidad mutua, de tal modo que uno se obliga en beneficio de otro y viceversa. En el Factoring, el factor puede obtener el pago de la comisión y si es el caso, el interés que cobra por la financiación; y el cliente busca la seguridad del cobro de las facturas.¹⁹
- d. **Conmutativo**.- El contrato de Factoring es conmutativo porque una de las partes se obliga a dar o hacer una cosa que se estima como equivalente a lo que la otra parte debe dar o hacer a su vez; en esta actividad son proporcionales los beneficios derivados del contrato.
- e. **De Tracto Sucesivo**.- Esta característica se refiere a que el cumplimiento de las obligaciones, impuestas por el contrato, se produce durante un lapso más o menos largo, desde y hasta unos días determinados, y sucesivamente.
- f. **Atípico**.- El contrato de Factoring, es por excelencia atípico o innominado, pues surge de la libre iniciativa de los particulares, acogiéndose al principio de la autonomía de la voluntad privada, sin que su realización y efectos esté regulada por la Ley. Todos los pactos que nacen de la iniciativa de la banca tienden a ser atípicos, por la necesidad de prestar nuevas formas de contratación en los servicios que presta.
- g. **No Formal**.- Porque, aunque no es un contrato que debe cumplir con una determinada forma para su validez, sí requiere de determinadas formalidades para que sea operativo.

Además de los caracteres estructurales, este contrato tiene caracteres funcionales, esto es que responden a determinadas funciones, y son:

- h. **Financiero**.- Por el cual toda empresa puede contar con un medio instrumental crediticio, apto para obtener medios líquidos inmediatos sin correr el riesgo de percepción de dineros a destiempo.
- i. **De Adhesión**.- Por el cual el obligado o tercero acepta tácitamente, las condiciones del contrato de Factoring suscrito por el cliente sin discutir las cláusulas.
- j. **De Servicio**.- Porque es parte de la esencia de este contrato el prestar servicios adicionales al de cobro de cuentas con pago anticipado al beneficiario.

1.10 EJECUCION DEL CONTRATO

Una vez celebrado el contrato entre el factor y el cliente, este último deberá cumplir con la cláusula de exclusividad, entregando al factor una copia del papel comercial obtenido de cada transacción, junto con la boleta de aprobación del crédito.

Es facultad discrecional del factor aprobar el crédito, si lo hace se realiza el embarque y la factura se es sellada, a efecto de notificar al deudor para que realice el pago al factor.

El factor para aprobar un crédito, mantendrá cuentas de cada deudor, las cuales serán objeto de un análisis financiero de riesgo para establecer su situación actual y así autorizar la concesión del crédito.

Es importante siempre tener presente que existe un punto fundamental a la hora de saber si confiamos o no lo mejor de nuestra cartera al factor, que plantea una

¹⁹ Rodríguez Azuero , Sergio "Contratos Bancarios" , Biblioteca Felaban Bogota , 1977, pag. 82 – 83.

contrapartida importante: siempre y cuando la empresa sea capaz de solucionar sus problemas de inversión de sus activos fijos y en existencias, toda la parte referente a la inversión del cliente queda superada por el factor.

El Factoring tradicional, en doctrina, presenta un procedimiento a seguirse, el mismo que puede decirse tiene un flujo entre el cliente, el factor y el deudor, de manera que en la primera instancia o punto de partida el comprador envía una orden de compra a la empresa, en la segunda instancia la empresa despacha la mercadería al comprador, emitiendo la factura; en este caso, en virtud del contrato de Factoring con un factor o entidad financiera, tenemos en tercera instancia la cesión de las facturas de venta de la empresa a favor del factor; como contraprestación el factor entregará una parte, anticipo, o la totalidad del valor de la factura, obviamente descontándose para sí la comisión y el interés. De aquí en adelante, aparece el tercer sujeto de este contrato, el deudor, que ha pasado a ser deudor del factor. La quinta instancia se da cuando el factor procede a ejecutar la cobranza de las facturas a los deudores; y, la sexta y última instancia, es aquella en la que se concluye el proceso con la cancelación de las facturas. Hay tres puntos que deberían mencionarse:²⁰

1.- **Garantías**.- en la ejecución del contrato de Factoring, la asunción del riesgo debe estar cubierta de manera que el factor no pierda su inversión de presentarse la insolvencia del comprador.

Estas garantías que son inmanentes en el Factoring, muchas veces están respaldadas por principios similares a los utilizados por las aseguradoras, eso sí, siempre en términos reales.

Pese a lo anotado, vale manifestar que hay que diferenciar el seguro de crédito y el Factoring. En el primero se indemniza la ocurrencia del siniestro; y, en el segundo el factor se obliga al pago de la totalidad de las facturas que, una vez aceptadas, le son cedidas, asumiendo el riesgo de una eventual pérdida de los valores cedidos.

²⁰ Felix Mulford Carbonell "El Contrato de Factoring", Bogotá, D.E., Octubre 1980, pag. 81

En el Ecuador existe otro tipo de garantía, que está extendida en todo el sistema financiero, pese a no existir una normativa legal al respecto, y este es el pagaré a la orden, mismo que es suscrito por el cliente y que tiene como característica el ser de cumplimiento sucesivo, en caso de ser varios los documentos entregados al factor.

2.- **Riesgo.-** muchas veces el Factor asume todo el riesgo de incumplimiento mediante un convenio según el cual adquieren las cuentas por cobrar de la empresa sin responsabilidad por parte de esta. Si la cuenta se adquirió en esas condiciones, el agente o factor absorberá la pérdida que se derive de la falta de cumplimiento; sin embargo, las cuentas por cobrar se adquieren son responsabilidad de la empresa; esto es que, si el agente o factor no logra cobrar, la empresa tendrá que reembolsar el importe ya sea mediante el pago en efectivo o reponiendo la cuenta incobrable por otra más viable. Desde luego, la comisión del agente o factor es más alta en tanto adquiera las cuentas sin responsabilidad de la compañía.

El agente o factor generalmente, al inicio de la relación contractual y hasta conocer a su vendedor de facturas, o cheques presta o adelanta recursos que se devolverán cuando el cliente pague la cuenta.

3.- **Anticipos.-** los anticipos que entregan los factores pueden ser sobre las facturas o sobre los inventarios.

Las facturas cedidas al factor pueden ser canceladas inmediatamente las recibe o pueden ser canceladas luego de su vencimiento. Cuando el pago se lo realiza antes del vencimiento, se da un financiamiento o anticipo del valor, obviamente descontados la comisión y el interés de la operación.

Cuando el anticipo es sobre los inventarios o mercancías en proceso de transformación, el pago que haga el cliente será con la cesión de las facturas provenientes de los productos elaborados con las materias primas sobre las cuales se

realizó el anticipo, convirtiéndose el anticipo en una de las mejores prestaciones del Factoring.

1.11 PRESTACIONES DERIVADAS DEL FACTORING

El Factoring, por ser una actividad a la vez administrativa y financiera, presta a sus clientes servicios tales como:

Estudio de Mercados.- para los clientes adherentes es un servicio muy importante que le brinda el factor ya que por razón de esta actividad la sociedad de Factoring tiene un amplio conocimiento de la forma como opera el mercado, de las posibilidades de lanzar nuevos productos, así como también de las dificultades que pudieran presentarse, en general toda clase de estudios de factibilidad.

Información Comercial.- es el manejo especializado acerca de posibles clientes, su liquidez y solvencia, su solvencia moral y la información que se requiere para iniciar una relación comercial con un nuevo comprador.

El Manejo de la Facturación.- que es otra de las prestaciones, constituye un apoyo que le descarga al cliente del diseño de facturas, de su clasificación y posterior cobro, además de hacer funcionar directamente, y correctamente, los mecanismos de consulta y revisión de situación interna, y de los compradores.

En la actualidad por la escasa legislación al respecto y por las prohibiciones de las leyes tributarias de negociar las facturas, el Factoring esta siendo aplicado en cheques post-datados.

Gestión de Cobro.- el factor por la realización del contrato se obliga a presentarles a los compradores para el pago las facturas que contra ellos han sido cedidas por su cliente, en la forma y plazo que se haya señalado.

Manejo de la Contabilidad.- como es el factor el que directamente se ve involucrado en el control de la facturación el mismo factor lleva la contabilidad del cliente, prestación que es beneficiosa para ambos.

1.12 DERECHOS Y OBLIGACIONES

Derechos y Obligaciones del Factor

Como es lógico, todo contrato sinalagmático trae consigo prestaciones mutuas entre las partes, de allí que es importante establecer los derechos y obligaciones de cada uno de ellos.

A. Derechos

Facultad de Aprobación.- Nace este derecho para el factor de que todos los créditos que su cliente otorgue por ventas y que más tarde le serán cedidos, sean sometidos a su previa aprobación.

Revisión de Contabilidad.- En los contratos de Factoring, el factor podrá comprobar en cualquier momento la contabilidad del cliente, quedando, así mismo, obligado el cliente a prestar las facilidades para que el factor haga la verificación.

B. Obligaciones

Pagar el Precio.- Por la realización del contrato, debe el factor abonar a los créditos, dentro del tiempo y en la forma que previamente se haya convenido con el cliente, en las condiciones particulares del contrato.

Asunción del Riesgo de Insolvencia.- El factor cubrirá el riesgo del no pago, siempre y cuando los créditos hayan sido sometidos previamente a su aprobación, situación que en la práctica es obligatoria, y se haya respetado por el cliente los límites máximos de crédito para cada comprador fijados por el factor.

Derechos y Obligaciones del Cliente

Así como el factor tiene derechos y obligaciones, el cliente también está sujeto a cumplir con determinadas obligaciones y puede ejercer ciertos derechos que la suscripción del contrato le otorga.

A. Derechos

El contrato de Factoring le concede al cliente:

El derecho a recibir del factor el pago de los créditos que le cede;

El derecho a solicitar que el factor le conceda anticipos sobre las facturas o en determinados casos; y,

El derecho más importante es la exoneración de responsabilidad de por el no pago de las facturas cedidas.

B. Obligaciones

Cláusula de Exclusividad.- Por la cual el cliente se obliga a transmitirle al factor la totalidad de sus créditos sobre sus deudores, tácitamente el cliente se obliga también a no realizar Factoring con otra sociedad de Factoring o factor.

Garantizar la Existencia del Crédito.- El cliente está en la obligación de que al tiempo de la cesión, el crédito cedido exista, esto es, que le pertenezca.

Notificar.- Así mismo el cliente está obligado a notificar a sus compradores que los créditos han sido cedidos al factor y que son pagaderos exclusivamente a él; pero en algunos casos, el mismo factor se encarga de realizar esta notificación, previamente a la entrega del dinero.

Remunerar al Factor.- El factor debe recibir, como contraprestación de sus servicios, una remuneración que el cliente está obligado a entregarle. Esta remuneración está integrada por la comisión y el interés, en caso de haber financiación, los que constituyen también el costo del Factoring.

Derechos y Obligaciones del Deudor

Además de los derechos y obligaciones que tienen los directamente involucrados en el contrato de Factoring, los terceros u obligados también tienen sus propios derechos y obligaciones, así:

Son derechos de los obligados que se le notifique con una copia de la factura, que será una sociedad de Factoring la que recibirá el valor consignado en ella; a oponer excepciones, porque sigue manteniendo sus derechos conforme lo dispone el Código de Procedimiento Civil, respecto a los demandados, esto en caso de llegar a un enjuiciamiento civil y exigir recibos, de todos los abonos y la cancelación de la obligación consignada en la factura.

La única obligación que tienen los obligados, respecto del factor, es pagar la cantidad estipulada en el documento negociado.

1.13 COSTOS DEL FACTORING

Al momento de fijar los precios que tiene que pagar el cliente al factor por la prestación de sus servicios, encontramos que los costos están integrados por la tasa interna de retorno, el interés o costo financiero del dinero, y por la comisión que obtiene el factor. Otros costos que tiene implícitos el Factoring son el descuento, que viene dado por la situación del mercado, la tasa pasiva establecida por el Banco Central y que está determinado además el tiempo que debe esperar el factor para recuperar el importe de ese dinero el recargo por el uso de fondos bloqueados y los impuestos de SOLCA.

a.- **El Interés.**- el costo del dinero o interés que el factor cobra cuando liquida a su presentación los créditos que le cede el cliente, depende del costo financiero que tenga el dinero en la plaza en la cual se está llevando a cabo el contrato y fluctuará de acuerdo con él. En ocasiones este interés puede ser ligeramente mayor que el que se paga corrientemente en el mercado. En nuestro sistema financieros se establece la

tasa de descuento sumando el porcentaje de percepción del dinero, esto es el porcentaje que normalmente se paga a los cuenta ahorristas; los gastos operativos y la ganancia que el factor la fija en base a la tasa interna de retorno (TIR).

b.- **La Comisión del Factor.**- el cálculo de la comisión esta dado sobre el importe neto de los créditos transferidos y va en relación con los servicios que presta el factor; sin embargo, en ocasiones, el factor estima su comisión subjetivamente, dependiendo del cliente.

que tiene que ver la TIR de quien?

Para fijar la comisión, generalmente, los factores estiman:

- I. El volumen de ventas;
- II. El número de facturas y el valor promedio de las mismas;
- III. El plazo de las ventas;
- IV. La forma de facturación;
- V. El número de compradores;
- VI. La calidad de los compradores; y,
- VII. La distribución geográfica de los compradores.

1.14 EXTINSION DEL CONTRATO

Como todos los contratos bilaterales, el de Factoring, puede extinguirse por las mismas causales que los demás de esta clase, así:

- I. **Por Cumplimiento del Plazo.**- La terminación por esta causa siempre va inmersa en el texto de una de sus cláusulas. Generalmente en la misma cláusula se lo prorroga si no existe voluntad de una de las partes para darlo por terminado.
- II. **Por Revocatoria Unilateral.**- Esta forma de terminación del contrato también se la prevé en las cláusulas, es por voluntad expresa de una de las partes, con el requisito de que debe ser avisada la otra parte con una anticipación prudencial.

- III. **Por Mutuo Consentimiento.**- En derecho existe una frase que se puede aplicar a este caso y dice: “en derecho las cosas se deshacen de la misma manera como se hacen”; de manera que si el consentimiento creó la relación contractual, este mismo convenio puede terminarla.
- IV. **Por Cambio de Estado de una de las Partes.**- En caso de suspensión de pagos, quiebra, disolución, liquidación, cesación o suspensión de las actividades de la otra parte, sin necesidad de preaviso.
- V. **Por una Condición Resolutoria.**- Todos los contratos bilaterales llevan implícita la condición resolutoria, el de Factoring también lo hace, en caso de cumplirse lo pactado por una de las partes, así como también se puede exigir la indemnización respectiva por los perjuicios causados, por quien incumple.

CAPITULO 2

EL FACTORING EN EL ECUADOR

A menudo las pequeñas empresas no cuentan con los suficientes recursos para poder garantizar sus operaciones frente a los bancos, puesto que los bancos prestan en el corto plazo, las garantías deberán ser lo más líquidas posibles, en tal virtud generalmente dichas garantías consisten en inventarios, cuentas por cobrar o títulos valores.

Normalmente el banco no le interesa ejecutar las garantías sobre inventarios, pues no se encuentran dentro del giro del negocio, de intermediación financiera, pero en cuanto se refiere al manejo de cuentas por cobrar, los bancos tienen experiencia y capacidad instalada en cuanto a gestión de cobro se refiere.

Sin pretender confundir un crédito garantizado con el Factoring, este último constituye un medio alternativo para solucionar la dificultad de financiamiento que tenía la pequeña y mediana industria en el corto y mediano plazo.

Este nuevo tipo de financiamiento, que brinda liquidez al mercado, podría convertirse en la herramienta más ventajosa para obtener la anhelada solvencia que requieren las sociedades, y necesaria para que la empresa desempeñe sus actividades ágilmente y alcance sus objetivos, pues bien llevada a la práctica consigue resultados de mucho beneficio.

Esta herramienta de financiamiento, en el Ecuador, es utilizada como un complemento a las líneas de crédito, y es manejado sobre todo por instituciones financieras dedicadas a la pequeña y mediana empresa.

2.1. MARCO JURIDICO

La historia de la legislación que regula a las instituciones financieras ecuatorianas es reciente; hasta hace poco, las autoridades pretendían que no había la intermediación financiera; tal cosa era comprensible puesto que en nuestro medio, en el cual el Gobierno impone las tasas de interés, no hay espacio para instituciones que dependan de tasas determinadas por el mercado para sobrevivir. Los intermediarios financieros desempeñaron funciones importantes en el mercado del dinero, pero no estaban sujetos a la supervisión de ningún cuerpo regulador.

Esta situación cambió con la expedición de la Ley No.122, denominada Ley de Regulación Económica y Control del Gasto Público, promulgada en el Suplemento del Registro Oficial No. 453 del 17 de marzo de 1.983. esta Ley en su artículo 27 dice:

“Art. 27.- Al Art. 17 de la Ley General de Bancos, agréguese los siguientes incisos:

“La Superintendencia de Bancos vigilará y controlará las actividades de las personas naturales, jurídicas y otras formas de asociación que de manera habitual dentro del giro ordinario de sus negocios, realicen operaciones de: cambio de moneda extranjera, mandato e intermediación financiera, emisión de tarjetas de crédito de circulación general, emisión de cheques de viajeros, financiación y compra de cartera bajo cualquier modalidad”

La Junta Monetaria, en forma privativa y con fuerza obligatoria calificará la naturaleza de las indicadas operaciones y la Superintendencia de Bancos conocerá y resolverá todo lo relativo a la constitución, modificación o extinción de las personas jurídicas sometidas a su vigilancia y control y determinará el capital social mínimo y ejercerá las atribuciones previstas en la Ley General de

Bancos y en la Ley de Compañías que regirá supletoriamente en lo que fuere aplicable”.²¹

Esta Ley, cuyo contenido hace referencia a numerosos aspectos económicos, mediante su artículo 27, añade a la Ley General de Bancos varios indicios de lo que en la actualidad es este contrato; sin embargo, las leyes han cambiado, la Ley General de Bancos hoy se denomina Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, la otra Junta Monetaria ya no tiene las facultades y atribuciones anotadas, sino es el Directorio del Banco Central el encargado de ejercer estas atribuciones.

Mediante esta disposición legal, se introdujo como atribuciones de la Superintendencia de Bancos, la vigilancia y control sobre las actividades de las personas naturales, jurídicas o de otras formas de asociación que dentro del giro ordinario de sus negocios, realicen determinadas operaciones, dentro de las que se encuentra la que nos ocupa, el Factoring o compra de cartera bajo cualquier modalidad.

Recién con la expedición de la citada norma, se reconocía legalmente la existencia de la intermediación y se pretendía regularla.

Como hemos visto, la norma positiva que reconoce la intermediación financiera, y da los marcos generales para la actividad reguladora y controladora de las entidades financieras dedicadas a las operaciones enunciadas en el párrafo up supra, es relativamente reciente y su existencia se debe a una necesidad que estaba imponiendo la práctica financiera.

Con posterioridad, la Superintendencia de Bancos expidió la Resolución No.83-514, del 9 de noviembre de 1.983, publicada en el Registro Oficial No. 618 del mismo mes y año, que contiene el Reglamento para las Compañías sometidas a la vigilancia y control de este organismo.

²¹ Suplemento Registro Oficial No. 453, 17 de marzo de 1.983, pag. 5

Este Reglamento dispone que las compañías que tengan por objeto alguna o algunas de las operaciones determinadas en el artículo 17 de la Ley General de Bancos, se constituirán bajo la forma de Compañía Anónima y estarán sometidas al presente Reglamento. También se estableció, que a estas compañías les era aplicable la Ley General de Bancos en lo atinente a la organización, capital, administración, inspección, sanciones y disposiciones generales, salvo las disposiciones que el Superintendente de Bancos determine como inaplicables de manera general o para cierta clase de actividades.

De esta manera se asimiló a las entidades financieras, a que nos hemos referido en esta parte de la investigación, al tratamiento que prevé la Ley General de Bancos para la Banca privada.

Dentro del marco jurídico que revisamos con anterioridad, la Superintendencia de Bancos, mediante Resolución No. 84-604, publicada en el Registro Oficial No. 714, expidió el Reglamento para el funcionamiento de las compañías de mandato e intermediación o de financiación o compra de cartera, bajo cualquier modalidad.

Cabe anotar, antes de continuar el análisis del Reglamento enunciado, que las disposiciones en él contenidas son las únicas vigentes que tratan sobre la compra - venta de cartera en particular. Como indicaremos más adelante, el resto de legislación y reglamentación aplicable a esta institución contractual se lo ha realizado, por decirlo de alguna manera, pragmáticamente.

El artículo primero del Reglamento citado, se refiere a la autorización necesaria, que deben obtener los factores, para que puedan realizar su actividad legalmente. Adicional a ello, este artículo, establece que quien no estuviere legalmente autorizado no podrá realizar, de manera habitual y dentro del giro ordinario de sus negocios, las operaciones que el Reglamento en mención autoriza. Añade que, en caso de producirse este hecho, la Superintendencia de Bancos ordenará la clausura de los establecimientos que funcionen en contravención de estos preceptos, sin perjuicio de cualquier otra sanción.

Libera de la necesidad de obtener la autorización a los bancos, compañías financieras, asociaciones mutualistas, cooperativas de ahorro y crédito, corporaciones de garantías crediticias y demás personas naturales o jurídicas que por esta Ley están autorizadas para realizar alguna o algunas de las operaciones descritas en este Reglamento. En igual forma, se exceptiona de obtener dicha autorización a las operaciones de la Bolsa de Valores y las transacciones que en rueda de Bolsa realicen los agentes autorizados.

*¿Que artículo es este?
Porque no lo poner si es relevante?*

Al comentar esta disposición, podemos manifestar que la actividad de las compañías que dentro de su giro ordinario deseen dedicarse a la compra - venta de cartera, deben estar autorizadas por la Superintendencia de Bancos, con exclusión de aquellas instituciones que conforman el sistema financiero en el país. La clara intención reguladora del Organismo de Control, nace de la importancia que este tipo de mecanismos financieros van adquiriendo en el mercado del dinero.

Este Reglamento indica que en cuanto a las compañías en que aquel es aplicable, estas pueden establecerse con una o dos de las siguientes secciones:

- a. Mandato e Intermediación Financiera.
- b. Financiación o Compra de Cartera bajo cualquier modalidad.

Esta investigación está dedicada a analizar la segunda de las actividades arriba enunciadas, como a continuación se anota.

El artículo cuarto del Reglamento en mención, señala las operaciones autorizadas de las compañías o secciones de financiación o compra de cartera bajo cualquier modalidad. Estas pueden realizar las siguientes operaciones:

- a. Adquisición, de todo o parte, de los documentos creados por las ventas a crédito de una empresa.
- b. La gestión por la cual se anticipan fondos, con respaldo de los documentos referidos anteriormente, sea que tengan la figura de préstamos, anticipos u otras modalidades similares.

- c. Aquellas otras actividades u operaciones de financiación o compra de cartera, bajo cualquier modalidad que sean calificadas por la Junta Monetaria.

Este artículo, por consiguiente, faculta a las compañías nombradas a realizar las operaciones de compra de cartera que se detallan. Como podemos observar dichas facultades son amplias para este tipo de operaciones que incluso abre la posibilidad que, previa calificación de la Junta Monetaria pueda intervenir en otras modalidades.

En virtud a esta reglamentación se ha venido dando en el país la compra - venta de cartera. Si bien el carácter de la misma es meramente enunciativo y se limita a decir las operaciones que las compañías pueden realizar, esto ha servido para que las transacciones puedan llevarse a cabo en el mercado financiero dentro de la legalidad que requiere.

El Reglamento no contiene ninguna otra disposición que atañe directamente al mecanismo jurídico que se estudia en este trabajo. Las demás disposiciones corresponden a normas generales, de operatividad y obligaciones a que están sometidas estas compañías con respecto a las leyes y al organismo de control bancario.

Sin embargo, con posterioridad a este Reglamento, escueto y limitado, el mismo Organo de Control Bancario, con la Resolución No. 91-628, reglamenta codificadamente el funcionamiento de las compañías de mandato e intermediación financiera, y de financiación o compra de cartera bajo cualquier modalidad, definiendo cada una de estas actividades, estableciendo además las operaciones para las cuales están autorizadas, el capital autorizado para su funcionamiento, imponiendo normas para las garantías y los deberes y obligaciones que tienen cada una de estas compañías.

Hoy en día, la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, en su Art. 51, manifiesta expresamente las operaciones que pueden realizar los bancos, por sí o por medio de sus filiales, señalando en su literal h) aquellas que nos interesa en la presente investigación. Así:

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

h) Negociar letras de cambio, libranzas, pagarés, facturas y otros documentos que representen obligación de pago creados por ventas a crédito, así como el anticipo de fondos con respaldo de los documentos referidos;²²

Como se puede apreciar, el restringido marco jurídico de nuestra legislación, para poder dotar de una eficiente estructura jurídica a los nuevos tipos de derecho comercial y financiero, ha hecho que éstas se desarrollen a la luz de mecanismos jurídicos que guardan cierta similitud, o que simplemente forman parte de dicha figura, la cual es mucho más compleja que aquellas que la integran, sin permitir que las nuevas figuras sean eficaces y que puedan cumplir el cometido que las partes pretenden obtener cuando la suscriben. Sin embargo las financieras y bancos se han dado métodos para utilizar el Factoring en las diferentes actividades de negociación de cartera, tal es el caso de los concesionarios de vehículos, que realizan Factoring de una manera muy particular, concediendo créditos a clientes y cediendo estos a los Bancos.²³

En el Ecuador, las operaciones que se indican en el Reglamento citado, se las realizan recurriendo a las normas generales de derecho y a la doctrina jurídica, y que son fuentes del derecho.

2.2 ENTORNO NACIONAL DEL FACTORING

Luego de que en las décadas de los 70'y 80', la mayoría de países del mundo adoptaron mecanismos para desregular el sistema bancario y financiero, debido a la influencia que habían adquirido la teoría de la represión financiera y el avance de la

²² Instituciones Financieras, Tomo I, Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, Orgánico Funcional de la Superintendencia de Bancos, Corporación de Estudios y Publicaciones, Quito, Ecuador, Marzo de 1.997.

²³ Amerafin , Financiera del Banco del Pichincha

teoría de mercado; esta última presentada como el opcionado para alcanzar un sistema económico basado en una más eficiente utilización de los recursos productivos.

Sin embargo, las continuas quiebras de instituciones financieras y los efectos provocados por éstas en las economías alertaron a la ciencia económica a profundizar en el tema, discutiendo los medios más oportunos y eficientes para prevenir las crisis bancarias.

Por ello, algunos académicos, dieron inicio a una serie de estudios sobre el tema, concentrando su exposición en la necesidad de señalar con más objetividad el papel de los mecanismos de control y regulación del mercado financiero, que por sus características debe ser monitoreado por instituciones públicas, incluso con el propósito de alcanzar mayores índices de eficiencia.²⁴

El papel de las instituciones financieras dedicadas a prestar servicios, no tradicionales, empieza a ser preponderante, su actividad se va haciendo cada vez más representativa, en lo que ha manejo de dinero se refiere, además de proporcionar a los clientes beneficios en la prestación de servicios nuevos.

Dentro de nuestro análisis es conveniente empezar definiendo, lo que entendemos como la misión del sistema financiero: “La razón de ser del sistema financiero, es facilitar el desenvolvimiento del complejo económico para la producción, circulación y aumento de bienes y servicios, para la acumulación, sin descuidar ninguna actividad ni unidad económica capaz de generar oferta productiva”²⁵

En el caso de nuestro país, es posible afirmar que el sistema financiero no pudo asumir a cabalidad su verdadero rol, teniendo su auge durante el período de

²⁴ Stiglitz , Joseph E.(1994) “The role of the State in Financial Markets” , in the World Bank , Annual Conference on Development Economics 1993, march

²⁵ Herrera Gil, Miguel, “Cuestiones Económicas N° 13, Apuntes Teóricos sobre la Modernización del Sistema Financiero”, Banco Central del Ecuador, Diciembre de 1985.

bonanza petrolera, en los cuales se puso a disposición del sector industrial recursos financieros, en las más distintas formas, a fin de posibilitar su desarrollo futuro.²⁶

El sistema financiero y bancario creció desordenadamente, proliferando bancos de poca capacidad operativa, que debían conformarse con otorgar créditos de montos relativamente pequeños, insuficientes para las necesidades de la industria, o a las actividades de especulación financiera. La última experiencia ecuatoriana, indica que es necesario desvincular la propiedad de grandes empresas con el sistema financiero, difundiendo la propiedad accionaria del sistema bancario, descentralizando su gestión y, en términos más generales, velando por la adecuada transparencia de las operaciones del sector.

Complementariamente, es fundamental contar con una legislación eficaz, que permita que las normas de diversificación crediticia sean verdaderamente cumplidas, lo que reduciría el riesgo y desestimaría el manejo especulativo y potencialmente desestabilizador del sector financiero.

Dentro del manejo de las políticas económicas, a lo largo de diferentes gobiernos ha existido interés por modificar la conformación, estructura y funcionamiento del sistema financiero, a fin de ajustarlo a las necesidades de la producción y el comercio. Muchos de estos esfuerzos han sido inútiles, debido a la gran influencia y poder del sistema financiero y bancario, dentro de cada uno de los gobiernos.

El sistema financiero asume un papel esencial en la captación de liquidez, conformado por el ahorro de todos los estratos de la población, para ofrecerlo a los usuarios de crédito.

Con este entorno del sistema financiero nacional se examinara el desarrollo del Factoring como mecanismo de financiamiento para la empresa ecuatoriana. En el pasado el mecanismo de Factoring en el Ecuador fue poco difundido, pero a medida que ha faltado financiamiento en las empresas como producto de la crisis, este

²⁶ Herrera Gil, Miguel, "Cuestiones Económicas N° 13, Apuntes Teóricos sobre la Modernización del Sistema Financiero", Banco Central del Ecuador, Diciembre de 1985.

mecanismo está funcionando con normalidad en la gran mayoría de los bancos, a través de sus subsidiarias financieras, los que realizan Factoring siguiendo el procedimiento de la compra de cartera. Puesto que la empresa de Factoring asume el riesgo de incumplimiento sobre las cuentas malas, estas deben hacer las comprobaciones de crédito correspondientes, en tal virtud la mayoría de financieras lo realiza como un complemento a servicios corporativos a sus clientes, la tendencia actual es consolidar los mecanismos del Factoring en el mercado financiero, a fin de que aquellas instituciones con mayores flujos monetarios lideren esta actividad.

2.3. SITUACION ACTUAL DEL FACTORING

En el Ecuador los métodos más utilizados de Factoring han sido el Factoring doméstico, esto es el realizado a nivel nacional; El Factoring notificado, en el cual el deudor es avisado de la venta de la o las facturas a un factor; el Factoring con o sin recurso, mismo que le permite al factor asumir el riesgo de no pago por parte del deudor, dependiendo de la solvencia y nivel de calidad de su cartera; el Factoring con anticipo, que le permite a la empresa recibir fondos adelantados por la venta de sus facturas; y, el Factoring internacional, que es el resultante de importaciones y exportaciones.

El Factoring se encuentra en la actualidad, dentro de las actividades que los bancos realizan como servicios a sus clientes, en este caso, como ya se dijo, a través de empresas subsidiarias de estas instituciones bancarias, que solo se limitan a contratar únicamente con aquellas sociedades que ofrecen cierta seguridad en sus cuentas por cobrar.

El Ecuador, por la falta de un sistema financiero correctamente dirigido y por su inestabilidad económica, que deviene de las políticas diversas, que ejerce cada gobierno, sin mantener una continuidad, no tiene respecto del Factoring un esquema que le haga viable y conocido por quienes podrían ser sus beneficiarios, es decir los pequeños y medianos empresarios.

*CUANTAS EMPRESAS LO USAN COMO
% DEL TOTAL*

*Esto es un juicio de
valor, no muy maduro que lo agorero*

En el mundo financiero mundial existe una Cadena Internacional de Factores, denominada en inglés Factors Chain Internacional, la cual fue creada para proteger a los factores del mundo, y a la cual el Ecuador no pertenece por las razones expuestas anteriormente.

CAPITULO 3

EL FACTORING EN LA EMPRESA

3.1. ACTIVIDAD FINANCIERA

El principio general de los Bancos y Financieras es un balance o equilibrio entre eficiencia y seguridad conociendo de antemano que la actividad de estos es por definición riesgosa.²⁷

El Factoring, como actividad financiera, si bien no ha tenido el mismo desarrollo que otro tipo de contratos que han sido creados para incrementar el capital de trabajo, como es el caso del leasing (arrendamiento mercantil), durante el tiempo que se lo ha utilizado desde su nacimiento legal, si ha tenido acogida de parte de las pequeñas y medianas empresas. Los factores procuran no realizar este tipo de transacciones con personas naturales, éstas constituyen un bajo porcentaje dentro del universo de casos de Factoring , por esto el mínimo para negociar Factoring es de 4000 dólares²⁸ ya que por debajo de este valor ya no resulta ganancia para los bancos

La característica preponderante para que el Factoring preste los mayores beneficios a quienes lo utilizan, es la oportunidad con que lo hacen. En nuestro país existe una acentuada renuencia para asumir riesgos, así como también para desprenderse de parte de las ganancias, aunque se le presenten oportunidades claras de obtener liquidez en poco tiempo.

El empresario nacional se pregunta, antes de realizar Factoring, ¿El Factoring supone una carga financiera realmente elevada?, ¿Estamos en condiciones de pagar

²⁷ Haussman R. y M. Gavin, "The roots of Banking Crises ; the Macroeconomic Context" , Banco Interamericano de desarrollo , Conferencia sobre Crisis Bancarias en América Latina , WD, Octubre, pag. 6-7.

²⁸ Valor usado por Amerafin , "Financiera del Banco del Pichincha"

esas cifras?, ¿Nuestra empresa puede asumirlo?, entre otras, que lo único que consiguen es demostrar el desconocimiento de la funcionalidad y los beneficios que presta esta institución financiera.

Todo esto es un juicio de valor, no tienen nada que ver con el negocio.

Al incursionar en el tratamiento a los clientes dentro del mercado del Factoring, se debe contemplar los márgenes obtenidos por la empresa, investigando la situación de la empresa dentro del medio de su negocio, estos pueden ser analizados a partir de la estructuración de su cuenta de explotación. Una de las formas de entender la incidencia de la carga financiera de una empresa sobre los márgenes, es estructurar su cuenta de explotación de manera que esta arroje el resultado neto de la explotación, aunque esto no siempre se respeta

El cálculo del beneficio neto de explotación supone sencillamente el contrastar, de las ventas por ingresos típicos del negocio con todos aquellos gastos propios del período, necesarios para llevar a cabo estas ventas. Con esto queremos decir que el resultado neto de la explotación no tiene todavía en cuenta una serie de gastos y cargas propias, y que pueden ser ordinarios y extraordinarios.

La afirmación de que la carga financiera de una empresa no es un gasto específico de la explotación, podría parecer un error a los ojos de algunos. El margen específico de la explotación será el que deba cubrir posteriormente la carga financiera y verse afectado de los resultados atípicos. Para ello hay que tener en cuenta también los impuestos sobre el beneficio, los cuales pueden convertirse en un verdadero costo y no en una exacción del beneficio.

Vale que anotemos que los documentos con los cuales se está trabajando bajo la figura de Factoring no son las facturas, sino son cheques los que se negocian, los cuales el cliente garantiza su pago con la suscripción de un pagaré a la orden; debido a que la legislación actual no permite que las facturas sean negociadas. Y como es conocido, el cheque debe ser objeto de tributación, por impuesto a la circulación de capitales, tributo que también lo retiene el factor para pagarlo cuando cobre el documento. La documentación que el factor exige al cliente para iniciar las

esta actividad de lo dicho en la pag 25 y 34

operaciones de Factoring son las mismas que se toman en cuenta para dar un crédito²⁹:

- a) Documentación que demuestre la existencia legal de la sociedad y su vigencia;
- b) Certificados de no adeudar al IESS, el Servicio de Rentas Internas, ni a la Superintendencia de Compañías;
- c) Los estados financieros de los últimos tres años, requisito que en caso de ser una empresa joven se retrae al inmediato anterior.
- d) Las proyecciones de flujos de caja que se tienen.

El factor se encargará de analizar dentro del sistema financiero cual es la situación del posible cliente y también cuales son los flujos de caja que ha tenido, los riesgos que tendría el giro del negocio en el futuro y factores internos del factor, que le darán la pauta del riesgo. A posibles clientes de alto riesgo se les da otras vías de obtención de liquidez.

La presencia del Factoring en el mercado de capitales, está dada en función del mercado y la situación del comercio, lo cual hace que los tercero, u obligados con el factor, se encuentren en posibilidad de cumplir con el pago.

3.2. UMBRAL DE RENTABILIDAD

Cuando una empresa consigue ir ampliando sus ventas con un adecuado control de sus cargas de estructura, puede entrar en zonas de altos beneficios que le permitan absorber perfectamente el costo del Factoring, lo cual puede ser un seguro para la expansión, consiguiendo ventas cada vez mayores.

Una de las formas de plantearse la oportunidad de acudir al Factoring es estudiar el posible crecimiento de ventas al que podríamos llegar y con el aumento de los gastos de estructura que esto representa.

²⁹ Requisitos Exigidos por Amerafin, Financiera Banco del Pichincha

Esto sería estudiando el flujo de efectivo que tiene una empresa ya que es una herramienta fundamental en la planeación financiera a corto plazo. Permite al administrador financiero identificar los requerimientos y las oportunidades financieras a corto plazo (EFECTIVO Y VALORES REALIZABLES)³⁰. Algo importante es que el flujo de efectivo nos ayudará al administrador a examinar los requerimientos de deuda a corto plazo. La idea de esto es registrar las proyecciones de cobranza en efectivo (entradas de efectivo) y los desembolsos (salidas de efectivo). El resultado será un superávit o déficit en estos flujos.

En determinados casos el Factoring está en posibilidad total de financiar nuestras cuentas de potencial financiero. En este caso la empresa tendría que atender el desarrollo de sus activos fijos y sus stocks, para que le sea posible financiarlos con otra fuente. Conseguido esto y controlada la estructura, el Factoring se convierte en un recurso sostenido de expansión.

Es importante tener presente que es un problema, que si la expansión de ventas supone aumentos importantes del activo fijo y del potencial económico, la financiación por medio del Factoring no va a ser suficiente para sostener el crecimiento de la empresa.

Que quieren decir con esto?

3.3 LIQUIDEZ EN EL CAPITAL CIRCULANTE

Antes de referirnos al capital circulante de una empresa, tenemos que aclarar que tipo de política financiera se está aplicando. Hay dos tipos de política financiera a corto plazo que puede adoptar una empresa; las flexibles y las restrictivas, cada una de estas incluye las siguientes acciones:

³⁰ Steven E. Bolten "Administración Financiera" Editorial Limusa, México – Primera Edición 1981, pag. 489

La Flexible.-

- Mantener grandes saldos de efectivo y de inversiones a corto plazo en instrumentos financieros negociables
- Realizar cuantiosas inversiones en inventarios
- Conceder condiciones de crédito más flexibles, lo que da nivel a un alto nivel de cuentas por cobrar

La Restrictiva.-

- Mantener bajos saldos de efectivo y poca inversión en instrumentos negociables a corto plazo
- Realizar pequeñas inversiones en inventarios
- Permitir pocas ventas a crédito

Ahora comparemos los costos de cada política para ver cual sería mejor.

Con una política financiera a corto plazo que sea flexible, el nivel de activos circulantes es mayor, mientras que con una restrictiva es menor. Por tanto las políticas financieras flexibles a corto plazo son costosas en el sentido de que requieren mayor inversión en efectivo, así como instrumentos financieros negociables a corto plazo, inventarios y cuentas por cobrar. Sin embargo se espera que las futuras entradas de efectivo sean mayores. Un ejemplo de esto sería que una empresa puede estimular las ventas con el uso de una política de crédito que proporcione financiamiento más flexible a los clientes. Una gran cantidad de inventarios de materia prima da como resultado menos interrupciones en el proceso o también una gran cantidad de producto terminado aumentaría las ventas con los compradores. Una política restrictiva es probable que reduzca los futuros niveles de venta por debajo de los que se pudieron obtener con políticas flexibles. También es posible que con políticas flexibles se establezcan precios mas altos con los clientes pero estos estarían dispuestos a pagar si el servicio que se les da es más rápido y tienen condiciones de crédito más liberales.³¹

³¹ Stephen A. Ross , Randolph W. Westerfield , Bradford D. Jordan “Fundamentos de Finanzas Corporativas” Segunda Edicion McGraw-Hill, pag. 632

Este Capital de Trabajo o Capital parte de los recursos permanentes (fondos propios, cuentas por pagar y provisiones a largo plazo) que financia los activos circulantes (tesorería y cuentas financieras, cuentas por cobrar y otros activos a corto plazo). Su importe es el equivalente a la diferencia entre el activo circulante y el pasivo circulante (cuentas por pagar y provisiones a corto plazo) y mide la reserva que tiene el efectivo del cliente.

También puede decirse que es aquella parte del capital, relacionado con las operaciones del negocio de la empresa, que es igual al capital rotativo una vez deducidas las cuentas financieras: de caja, inversiones financieras temporales, deudas a corto plazo, entre otras. Puede incluirse la parte de caja esencial para el funcionamiento diario de la empresa. Es independiente de las decisiones financieras de la empresa y debería seguir una evolución similar a la de la cifra de ventas.

Una vez establecido en que consiste el capital de trabajo es necesario referirnos a la relación estrecha que tiene la liquidez frente al capital de trabajo, poniendo de por medio la utilización del Factoring, como mecanismo alternativo para conseguir mejores resultado a la hora de buscar la tan anhelada liquidez.

Para ello debemos establecer la significación de dos términos que constituyen los componentes de la administración de efectivo: Efectivo es el dinero de que se dispone, sea en caja o en los saldos de la cuenta corriente (a la vista) que se lleva con el banco. Este efectivo, en las cuentas, se caracteriza por no producir rendimientos y por estar siempre disponibles. Teóricamente estos saldos en efectivo tienen tres motivos para mantenerlos así, y son:

- a) La transacción, para solventar los pagos de rutina, como son los sueldos y las materias primas
- b) La precaución, porque permite hacer frente a imprevistos
- c) La especulación, porque permite aprovechar oportunidades tales como la baja de las materias primas. De allí la importancia de establecer correctamente los niveles de capital de trabajo.

El otro término importante es el que se refiere a los valores realizables, y son generalmente aquellos que se pueden convertir en efectivo con cierta rapidez, aunque no tienen garantía para que el precio aumente, se mantenga o decrezca. Estos valores realizables son importantes porque constituyen una alternativa para los saldos ociosos que no producen interés; y, porque utilizados correcta e inteligentemente pueden proporcionar a la empresa utilidades no estimadas en el giro de su negocio.³²

Estos dos términos tienen trascendental importancia al relacionarlos con las cuentas por cobrar, ya que estas últimas si caen en mora por, parte de los compradores, la empresa tendría un desequilibrio financiero.

Para que se sincronicen los flujos de efectivo se tiene que establecer un horizonte de planeación de acuerdo con el cual se estimarán los ingresos y egresos.

Si se diera el caso de ser insuficientes los saldos, se producirá un costo de los mismo, el cual deberá ser considerado como gastos. A medida que los faltantes crecen en importancia y frecuencia, los bancos aumentarán la carga sobre créditos y sobregiros, lo que aumentará el costo del capital.

Al contrario de lo anterior, si los saldos son excesivos, cuando la empresa desperdicia las oportunidades de invertir, se presenta una pérdida de la tasa de interés determinada, A medida que aumenta la tasa la perdida de conservación de recursos ociosos se vuelve más costosa. La cantidad apropiada debe variar de acuerdo al momento y a cada empresa. Para ello quien se encargue de las finanzas de la empresa debe realizar un presupuesto de efectivo, acorde a las necesidades y las proyecciones de la compañía.

Al hablar del efectivo en la empresa debemos abordar el caso de los inventarios que al igual que las cuentas por cobrar representan una inversión significativa para muchas empresas, el ciclo operativo de una empresa esta integrado por su periodo de inventarios y su periodo de cuentas por cobrar. La política de

³² Steven E. Bolten "Administración Financiera" Editorial Limusa , Mexico – Primera Edición 1981, pag. 491

crédito y la de inventarios se utilizan para impulsar las ventas y ambas deben coordinarse para asegurar que el proceso de adquirir inventarios, venderlos y cobrar la venta se lleve a cabo en forma eficiente.

Costos de Inventarios

Existen dos tipos de costo:

1. Costo de mantener activos circulantes: que son los que representan todos los costos directos y de oportunidad de mantener disponible un cierto nivel de inventarios, entre ellos se incluyen:
 - Costos de almacenamiento y seguimiento
 - Seguros e impuestos
 - Perdidas debidas a absolvencia, deterioro o robo
 - El costo de oportunidad del capital sobre el monto invertido
2. Costos por faltantes de activos circulantes: estos representan los costos asociados con un nivel de inventarios disponible inadecuado, hay dos elementos de este que son:
 - Los costos de resurtir o reordenar
 - Los costos de mantener reservas mínimas de seguridad

Por el hecho real de que el dinero en efectivo constituye un importante activo, por lo que su disponibilidad inmediata es necesaria para que el negocio tenga un normal funcionamiento.

Aunque no es un activo que produce intereses, en la industria permite la adquisición de activos, el cumplimiento de las obligaciones propias de la actividad, e incluso responder a emergencias propias de cada actividad. De otro lado, permite realizar adquisiciones oportunas, las que a la larga le benefician a la empresa.

En caso de mantener obligaciones con instituciones bancarias, el efectivo es el saldo compensador, esto es que la empresa al mantener un saldo mínimo, compensa los costos que tiene el banco por los servicios prestados.

En todos los casos es necesario contar con un saldo de efectivo, por razones preventivas, debido a que las eventualidades son diversas en la actividad mercantil, además porque técnicamente ayuda a cubrir las fluctuaciones de entrada y salida de flujos, y esta previsión, de conservar suficiente efectivo, debe ser siempre mayor cuanto mayor es la incertidumbre en los flujos de entrada y salida.

Los niveles de liquidez, en los activos, están dados por la agilidad con la que pueden convertirse en dinero efectivo. Los activos corrientes son los que mayor liquidez pueden darle a una empresa, y están presentes en el disponible, en las inversiones y en las cuentas por cobrar.

Al tratar las cuentas por cobrar, es momento de abordar el tema del Factoring, dado el caso de trabajar con él; si la empresa necesita efectivo de un día para el otro, tendría que esperar el realizar la negociación de sus documentos pendientes. Negociar con tanta agilidad sus documentos resulta una utopía, ya que sacar un crédito de un rato para el otro es muy complicado, debido a la cantidad de papeles y garantías que el banco pide, además una vez que el Banco obtenga todos los documentos requeridos hay que esperar a que este nos apruebe lo que llevaría una demora mas para obtener liquidez; mientras que si opera con Factoring le resultará más probable el obtener un justo precio y en un tiempo conveniente.

*→ en que se
Greson para decir esto? No presenten nada que lo sustente*

Así como la liquidez representa un beneficio incalculable para la empresa, el exceso de esta puede hacer que ésta pierda valor, debe estar siempre en perfecto equilibrio con las necesidades de la empresa, si este fuera el caso el Factoring tendría costos innecesarios, o siendo más costoso de lo que es en realidad.

El dinero efectivo disponible es considerado otra materia prima para la producción, debido a que para comprar materias primas se requiere de efectivo, si se posee poco disponible, se debe vender cada vez una pequeña parte de la cartera de clientes, haciendo más elevado el costo del Factoring.

De darse el caso de que el efectivo disponible este en exceso, se perdería la oportunidad de hacerlo rotar, dejando de percibir los beneficios que produciría en cualquier clase de inversión.

Aplicar correctamente una política de financiamiento basada en el activo circulante, sería coordinando los vencimientos de los activos y pasivos, tratando de evitar el riesgo de que la empresa pierda liquidez y no pueda cumplir con sus obligaciones.

Por lo tanto los costos y los beneficios de la liquidez deben encontrarse en equilibrio, pero para que esto se dé, deben ser eficientes los sistemas de cobros y gastos, además de plantearse una política de crédito acorde con la situación del mercado.

3.4 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL FACTORING

VENTAJAS

- Niveles de liquidez: Permite superar cuellos de botella en la empresa por la poca tenencia de efectivo, de modo que no se comprometa la ejecución de los planes de abastecimiento y se cuente con los recursos que demanda la labor productiva.
- Disminuye el nivel de incobrabilidad: Aunque lo ideal sería recuperar toda la cartera, ninguna empresa está exenta del riesgo de no pago por parte de los clientes.
- Evita costos de análisis de crédito: Las organizaciones permanentemente dedican esfuerzos al estudio de solicitudes de crédito, prestando especial atención al riesgo de aceptarlas, para la evaluación de riesgo requiere de personal capacitado y con experiencia, que ha menudo incrementan los costos de la empresa.
- La empresa puede obtener información sobre la calidad crediticia de sus clientes.
- El cobro de deudas es un asunto especializado que necesita de experiencia y criterio, que ha menudo tiene el factor y carece el cliente, los costos financieros son menores.

- Mejora la presentación de los balances, ya que tiene menos cuentas por cobrar y mayor liquidez.
- El Factoring soluciona, no solamente las necesidades de un momento determinado, sino que es capaz de financiar el desarrollo de la empresa en lo que a potencial financiero se refiere.
- Para el Banco le brinda alta rentabilidad sobre las cuentas.
- Incrementa la base de datos con respecto a calificaciones de riesgo de posibles clientes.
- Financia exclusivamente el ciclo del negocio, evitando el desvío de fondos, brindando un capital de trabajo ágil y oportuno.
- Respecto de la ventaja que tiene sobre el sobregiro bancario, debemos decir que los costos son menores, en cuanto al interés que cobra el banco que esta alrededor del 21%³³; por otra parte es mejor trabajar en base a certezas, como es el Factoring y no sumidos en la incertidumbre de no poder suspender la inflación del sobregiro bancario en la cuenta de la empresa. Hay otras financieras que prestan otro tipo de Factoring pero que están con un interés alrededor del 30%.³⁴
- También tiene ventaja sobre los muy conocidos chulqueros, que representan una alternativa financiera, aunque no legal, los cuales se dedican a dar créditos sin pedir garantes y cobrando un alto interés que hace que sus prestamistas caigan en mora y tengan que pagar con sus propios bienes. Este medio es muy difundido en el medio de los prestamistas informales. Estos prestamistas siempre están por encima de los niveles normales en el cobro de las tasas de interés que se cobra en al ámbito financiero y bancario, por lo que operar con estos es muy desventajoso.

DESVENTAJAS

- Para el cliente esto supone confiar al factor una cartera de compradores. Este no niega la posibilidad de que el cliente trabaje simultáneamente con otras instituciones financieras y el factor a la vez, pero estipula como condición imprescindible, que a su vez se haya determinado una cartera y la misma se

³³ Amerafin , Financiera del Banco del Pichincha

³⁴ AIFE , Asociación de Instituciones Financieras del Ecuador, Director Ejecutivo Lcdo. Julio Dobronsky.

adjudique al factor, de forma tal que él mismo se compromete a constituirse en recurso financiero permanente, es decir a efectuar un seguimiento absoluto del cliente, incluso en momentos de rápida expansión, por cuanto las compañías de Factoring disponen de importantes líneas de crédito abiertas, tanto en el interior como en el extranjero.

- El conjunto de costos, son elevados por la serie de intereses, comisiones, cobertura de riesgos, etc., pero el empresario debe valorar la recompensa que supone expansionarse sin temor al riesgo de clientes morosos y evitar el tiempo perdido en indagaciones, informaciones o etapas de tanteo de clientes.
- Otra de las limitaciones del Factoring está en las empresas que no pueden separar su tasa de crecimiento comercial actual, del crecimiento de sus activos de forma general.
- Existe una desvinculación entre la empresa y el cliente, producto que no se tiene contacto entre las partes, a menudo el personal que realiza cobranza de facturas cumple a la vez labores de realizar pedidos.
- El cliente podría resentirse con la empresa suponiendo que sus deudas fueron transferidas a otra empresa más grande por dudar de su solvencia.

Sin querer adelantar conclusiones, se ha estimado que el Factoring así como presenta ventajas, también tiene inconvenientes de su forma de actuar, para ir centrando exactamente cuál es el mercado o el consumidor adecuado a esta modalidad mixta de crédito y seguro de riesgo. Por otra parte, el factor pedirá a su cliente un tipo determinado de “fidelidad” y este a su vez puede exigir del factor una reciprocidad.

3.5 LAS CUENTAS POR COBRAR Y EL FACTORING

Las cuentas por cobrar son una de las obligaciones de quienes se encargan de las finanzas de una empresa, y son los créditos que se otorgan a los clientes al concederles un tiempo razonable para que paguen las mercancías compradas después de haberlas recibido; la mayoría de las empresas consideran a las cuentas por cobrar como un instrumento de mercadotecnia, que promueve las ventas y las utilidades.

La cartera de cuentas por cobrar se enmarca dentro del Exigible del Activo Corriente, Al realizar el Factoring la porción de las cuentas por cobrar que se haya negociado pasarán a formar parte del Disponible del Activo Corriente, dentro de la cuenta Caja Bancos.

Las políticas de cuentas por cobrar que sigue una empresa, tiene por objeto el fomentar las ventas y ganar más clientes otorgándoles crédito.

La empresa tiene que financiar la inversión en cuentas por cobrar, hacer que se cumplan con las políticas de crédito y supervigilar las cobranzas. Se debe analizar cuanto se debe invertir en cuentas por cobrar, cuidando siempre de no extenderse demasiado en el otorgamiento de crédito, porque sería sumamente perjudicial invertir más de lo debido en estas cuentas.

Las cuentas por cobrar pueden constituir una política, porque es un instrumento de mercadotecnia para promover las ventas, su correcto empleo, como ya se dijo, maximiza las utilidades y el rendimiento de la inversión, es decir a mayor plazo que se les brinda a los clientes, menor será el descuento que obtengan, y como las facilidades de pago que se les brinda son atractivas para el cliente, estos también compraran mas; lo que aumentará nuestro volumen de ventas.

Para lograr los objetivos de maximizar las utilidades y crecer dentro del mercado, sin correr grandes riesgos y sin que el costo del capital exceda al

rendimiento de la ampliación del crédito, se pueden tomar diferentes políticas aplicables a las cuentas por cobrar³⁵.

Las cuentas por cobrar deben siempre ofrecer un rendimiento atractivo, para ello es necesario comparar los costos y los riesgos de la política de crédito con las mayores utilidades que se aspire. Respecto a los riesgos, será necesaria una determinación del riesgo que ofrece el cliente potencial, mediante un proceso de selección; luego, se decide si el riesgo justifica la utilidad adicional que se espera. Una vez establecida la situación del cliente, se le dará el crédito de acuerdo a sus posibilidades actuales y las proyecciones a mediano plazo, claro está, vigilando que su calidad y su agilidad se mantengan en niveles normales.

3.6 COSTOS DE LAS CUENTAS POR COBRAR

Existen costos que van asociados a las cuentas por cobrar, y estos son:

Costos de Cobranza.- Si la política de la empresa es vender estrictamente al contado, no tendrá costos de cobranza porque los clientes cancelarán al recibir las mercancías. Pero si extiende crédito esperando que atraerá más transacciones, incurrirá en costos de cobranza, porque tendrá que contratar un directivo de crédito, sus ayudantes, sus contadores, acceder a fuentes de información fidedignas, entre otros gastos propios de toda actividad administrativa.

Costos de Capital.- Ya otorgado el crédito, la empresa tiene que financiarlo, debe pagar a sus empleados, a sus proveedores de materias primas y a todos aquellos que fabrican y distribuyen el producto mientras espera a que el cliente pague por él mismo. La diferencia en el tiempo de pago, implica gastos para cumplir con sus pagos mientras espera los de sus clientes, este capital es costoso y la empresa tiene que asumirlo.

³⁵ R. Lindsay y A. Sametz: "Financial Management: Analytical Approach" Irwin, Homewood, ILL 1967 cap 7.

Costos de Morosidad.- estos costos son aquellos en que pagará la empresa cuando el cliente demora en pagar. Los recordatorios por escrito, las llamadas telefónicas, las demandas legales, y demás medios de cobranza tienen una considerable pérdida del dinero a cobrar. La morosidad en los pagos inmoviliza los recursos que podrían estar generando beneficios en otros rubros.

Costos de Oportunidad.- la empresa incurre en costos de incumplimiento cuando el cliente no paga definitivamente. Además de los costos de cobranza, de capital de morosidad en que incurrió hasta ese momento, la empresa pierde el costo de los artículos vendidos y no pagados. Tendrá que cancelar la venta en cuanto decida que la cuenta morosa se ha vuelto incobrable.

3.7 EL FACTORING COMO METODO ALTERNATIVO

En vez de financiar las cuentas por cobrar consiguiendo recursos para invertirlos en ellas, se puede recurrir a métodos especialmente alternativos que pueden resultar menos costosos y evitan el exponerse al riesgo de incumplimiento. Entre los métodos más comunes están:

- a) El Factoring o Venta de Cuentas por Cobrar.- al referirnos al FACTORING, cabe reiterar que consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor, conforme a un convenio negociado previamente y por lo general flexible. Por lo regular se da instrucciones a los clientes para que paguen sus cuentas directamente al agente o factor, quien actúa como departamento de crédito de la empresa. La mayoría de factores pueden desempeñar todas las funciones del departamento de crédito: investigar y evaluar a los clientes potenciales y cobrar sus cuentas.³⁶
- b) El Seguro de Crédito.- está fincado en las aseguradoras especializadas en evitar el incumplimiento de cuentas por cobrar, y puede ser conveniente cuando la empresa tiene pocas cuentas por cobrar de importancia. Con estas

³⁶ William J. Beranek: "Working Capital Management". Wadsworth , Belmont , Calif; 1966 , pag.134

condiciones, si una de ellas deja de pagar, las consecuencias serían tremendas. También es útil para aquellas empresas que tienen muchas cuentas pequeñas, pero de alto riesgo. Tiende a ser costoso, según el riesgo que presenta el cliente, y casi siempre las aseguradoras se abstienen de asegurar a aquellas que más lo necesitan.

- c) Las Compañías Financieras de grupo o subsidiarias son empresas anexas, hasta cierto punto, de las que producen las mercancías y se encargan de financiar sus cuentas por cobrar. Crear estas empresas facilita la obtención de recursos y da flexibilidad a la compañía matriz cuando se trata de otorgar crédito para fomentar las ventas. Sin embargo, la capacidad de la empresa para obtener préstamos no mejora ostensiblemente.³⁷
- d) La Consignación del producto con el cliente.- por el cual la empresa conserva la propiedad de las mercancías y cobra a medida que el cliente las vende. Puede asimilarse a la comisión mercantil.
- e) La Garantía Colateral.- por la cual la empresa puede insistir para asegurar la línea de crédito que concede al cliente. Es de esperar que la colateral se transfiera a propiedad de la empresa y se venderá para satisfacer el importe del crédito en caso de que el cliente incurra en incumplimiento. En este método resulta difícil hacer la conversión, así como también asegurarse que su valor sea suficiente para cubrir una eventual mora.

³⁷ W.G. Lewellen : "Finance Subsidiaries and Corporate Borrowing Capacity" , Financial Managment , primavera de 1972 , pag. 21-32

CAPITULO 4

FACTORING APLICADO

La administración adecuada de los recursos líquidos desempeña un papel trascendental para garantizar la supervivencia empresarial, al reconocer que el control ejercido en tal campo permite no sólo el cumplimiento oportuno de los compromisos financieros de la empresa, sino que también su normal desenvolvimiento.

Las pequeñas y medianas industrias a menudo llevadas por la alta competitividad implantan políticas crediticias frágiles (largos plazos), con lo que se pretende incrementar las ventas, sin embargo decisiones de este tipo pueden suscitar problemas financieros como iliquidez, el aumento de los niveles de incobrabilidad, y de los costos de cobranza, más aun si se considera que cada cuenta corresponde a un costo unitario de cobranza, por lo que el incremento en el tamaño de las cuentas de clientes ocasiona proporcionalmente aumentos en los costos, en tal virtud es este tipo de empresas aquellas que más deben tomar como alternativa al Factoring.

4.1. EJEMPLO PRACTICO

El Factoring ofrece a las pequeñas y medianas empresas algunas de las ventajas que ya hemos enumerado, pero para nuestro caso es mejor valorar financieramente dichas ventajas.

Al constituirse una compañía, generalmente se inicia las operaciones con el capital mínimo establecido, lo cual hace que en el balance anual se reflejen los resultados del crecimiento o decrecimiento que tenga la empresa.

En el caso que vamos a proponer es el de la empresa "ABC", la misma que inicia sus operaciones con el capital social de 4000 dólares, 2000 dólares se los ha invertido en las maquinarias y equipos para fabricar zapatos y los restantes 2000 dólares se los han destinado al activo corriente, tal como se muestra en el balance de situación inicial para el año 1.

Empresa ABC

BALANCE INICIAL			
Activo corriente	2.000,00	Pasivo corriente	-
Caja	2.000,00	Cuentas por pagar	-
Inversiones	-	Pagares	-
Cuentas por cobrar	-	Interés por pagar	-
Inventarios	-	Pasivo Largo Plazo	-
Producto terminado	-	Préstamos a largo plazo	-
En proceso	-	Hipotecas	-
Materia prima	-	Patrimonio	4.000,00
Activo Fijo	2.000,00	Capital	4.000,00
Maquinaria	1.000,00	Reservas	-
Equipos	1.000,00	Utilidades retenidas	-
Depreciación acumulada	-	Utilidades del ejercicio	-
TOTAL ACTIVOS	4.000,00	TOTAL PASIVOS y PAT.	4.000,00

La maquinaria tiene una capacidad de elaboración de zapatos de 240 pares mensuales, diariamente está en capacidad de producir máximo 12 pares al día. En cuanto a la mano de obra directa, se tiene 4 empleados en turnos diarios de ocho horas cada uno, en vista de que la máquina puede trabajar indefinidamente los cinco días de la semana, recibiendo mantenimiento solo los días sábados. El precio de venta a los distribuidores de cada par de zapatos es de 50 dólares; por lo que tendríamos que el resultado proyectado es un ingreso de 12.000 dólares mensuales al tener una producción acorde a la capacidad máxima de la maquinaria esto es 240 zapatos al mes. Además de esto se incluyen los gastos de materia prima para la elaboración de los zapatos, que es de 7.200 mensuales, también están los gastos de mano de obra directa que incluyen los gastos de pago del personal por la cantidad de 768 mensuales, y por último los gastos generales que tiene la empresa (agua, luz, teléfono) por la cantidad de 75 mensuales. En base a los datos anteriores se construyo un presupuesto de ingresos y gastos trimestral para al empresa siempre y

cuando se vendiera todo lo producido, el mismo que puede ser observado a continuación:

FLUJO DE EFECTIVO					
	1 trimestre	2 trimestre	3 trimestre	4 trimestre	Total
INGRESOS	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00	144.000,00
Ventas	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00	144.000,00
EGRESOS	24.129,00	24.129,00	24.129,00	24.129,00	96.516,00
Materia Prima	21.600,00	21.600,00	21.600,00	21.600,00	86.400,00
Mano de obra directa	2.304,00	2.304,00	2.304,00	2.304,00	9.216,00
Gastos generales	225,00	225,00	225,00	225,00	900,00

4.2 VENTAS AL CONTADO

En este primer análisis las ventas totales de la empresa son al contado, bajo este supuesto el flujo de efectivo de la empresa y su estado de perdidas y ganancias se puede observar en los siguientes cuadros:

Estado de Perdidas y Ganacias	
VENTAS	144.000,00
COSTO DE VENTAS	96.616,00
Materia Prima	86.400,00
Mano de obra directa	9.216,00
Gastos generales	900,00
Depreciación	100,00
UTILIDAD BRUTA	47.384,00
OTROS EGRESOS	9.476,80
Impuestos	9.476,80
UTILIDAD NETA	37.907,20

En el cuadro anterior vemos que los impuestos son del 20% sobre la utilidad bruta, y la depreciación del 5% sobre los activos fijos.

FLUJO DE EFECTIVO				
	1 trimestre	2 trimestre	3 trimestre	4 trimestre
CAJA INICIAL	2.000,00	13.871,00	25.742,00	37.613,00
INGRESOS	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00
Ventas	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00
EGRESOS	24.129,00	24.129,00	24.129,00	24.129,00
Materia Prima	21.600,00	21.600,00	21.600,00	21.600,00
Mano de obra directa	2.304,00	2.304,00	2.304,00	2.304,00
Gastos generales	225,00	225,00	225,00	225,00
OTROS EGRESOS				9.476,80
Impuestos				9.476,80
DEFICIT O SUPERAVIT	13.871,00	25.742,00	37.613,00	40.007,20
CAJA FINAL	13.871,00	25.742,00	37.613,00	40.007,20

VAN ?

Como podemos observar en el cuadro anterior si todas las ventas se realizan al contado tendríamos una utilidad neta de 37.907 dólares anuales, y un efectivo para el próximo año de 40.007.2 dólares. Cabe anotar que estos cálculos se han hecho en el supuesto de que todo lo producido se venda y se pague en ese mismo momento.

4.3 VENTAS A CREDITO

El crédito es uno de los tanto factores que influyen sobre la demanda de los productos o servicios de una empresa, en tal virtud el otorgar crédito tiene sus pros y sus contras, muchas veces el camino por el que un producto se lleva del fabricante al consumidor depende mucho de la política crediticia, si tenemos canales de distribución deberíamos de otorgar plazos de pago a nuestros distribuidores para facilitar la venta de los mismos, en este caso asumimos que un 80% ³⁸ de todo nuestro producto se coloca a condiciones de crédito de noventa días es decir 28.800 dólares trimestrales. Al aumentar el periodo de crédito deben aumentar las ventas, pero los gastos por cuentas malas y gastos de cobranza se verán igualmente incrementados, en nuestro caso suponemos que las ventas son las mismas, es ha partir de la producción inicial que asumimos que debe otorgarse crédito a nuestros clientes como instrumento de colocación del producto.

a) **RESULTADOS SIN UTILIZAR FACTORING**

Para poder financiar los déficit que provocan las cuentas por cobrar debemos implementar un método de obtención de liquidez. En este caso utilizaremos el Crédito Bancario, para esto vemos en el siguiente cuadro de perdidas y ganancias que se incluyen un 1% del total de nuestra cartera como cuentas incobrables esto es de 1.440 dólares anuales, en igual sentido se incluye un trabajador adicional para que realice funciones de gestión de cobranza, que incluye el sueldo mensual de éste por 150 dólares, y gastos de movilización por 40 dólares mensuales (dicho supuesto es bastante conservador, por que al menos se deberían contratar dos personas y generalmente se pagaría una comisión sobre cada cuenta cobrada). Además se contrata otra persona para que se haga cargo del departamento de riesgo por 125 dólares mensuales, que es el encargado de calificar a los clientes que se les otorga crédito, con esto subiría los gastos generales (agua, luz, teléfono) en 5 dólares mensuales.

La experiencia muestra que el gasto marginal en gastos de cobranza no es capaz de reducir las perdidas por cuentas malas en el grado suficiente para justificar la erogación de fondos adicionales. En tal virtud la empresa debe determinar el nivel óptimo de gastos de cobranza desde el punto de vista del costo-beneficio.³⁹

Con estos antecedentes se solicitara un préstamo bancario para cubrir los déficit en caja, de acuerdo a las tasas vigentes en el mercado (18%)⁴⁰.

Como dijimos anteriormente las cuentas por cobrar ascienden a 28.800 dólares por lo que pediríamos un préstamo de 20.000 dólares por tres meses para cubrir estas cuentas lo que nos da el siguiente resultado:

³⁸ Este supuesto se basa en consultas realizadas dentro de la Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha, promedio para pequeñas y medianas empresas.

³⁹ Gitman Lawrence. Fundamentos de Administración Financiera. Tercera Edición Harla, Pag. 307

⁴⁰ Tasa usada por Produbanco, José Ricaute Subgerente BancaMovil

$$M = C (1 + Tasa / 360 * Plazo) ^{41}$$

Capital	20.000 Dólares
Tasa de Interés	18%
Plazo	90 Días
MONTO	20.900 Dólares

Una vez conocido el interés y los gastos administrativos que se sumaron, se muestra el estado de perdidas y ganancias y el flujo de efectivo con los respectivos cambios:

VENTAS	144.000,00
COSTO DE VENTAS	105.676,00
Materia Prima	86.400,00
Mano de obra directa	9.216,00
Gastos generales	960,00
Depreciación	100,00
Comisión de Incobrables	1.440,00
Departamento de Riesgo	1.500,00
Gestion de Cobranza	2.280,00
Intereses	900,00
Provision Incobrables	2.880,00
UTILIDAD BRUTA	38.324,00
OTROS EGRESOS	7.664,80
Impuestos	7.664,80
UTILIDAD NETA	30.659,20

Para calcular el valor actual, descontamos los cobros futuros esperados a la tasa de rentabilidad ofrecida por alternativas de inversión comparables.⁴²

⁴¹Stephen A. Ross , Randolph W. Westerfield , Bradford D. Jordan "Fundamentos de Finanzas Corporativas" Segunda Edicion McGraw-Hill pag 131

⁴²Richard A. Brealey . Stewart C. Myers , "Principios de Finanzas Corporativas" , cuarta edición 1996 , pag 15.

FLUJO DE EFECTIVO (crédito)

	1 trimestre	2 trimestre	3 trimestre	4 trimestre
CAJA INICIAL	2.000,00	3.751,00	-6.598,00	3.953,00
INGRESOS	7.200,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00
Ventas	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00
Cuentas x Cobrar	-	28.800,00	28.800,00	28.800,00
EGRESOS	25.449,00	25.449,00	25.449,00	25.449,00
Materia Prima	21.600,00	21.600,00	21.600,00	21.600,00
Mano de obra directa	2.304,00	2.304,00	2.304,00	2.304,00
Gastos generales	240,00	240,00	240,00	240,00
Comisión de Incobrables	360,00	360,00	360,00	360,00
Departamento de Riesgo	375,00	375,00	375,00	375,00
Gestion de Cobranza	570,00	570,00	570,00	570,00
OTROS EGRESOS	-	-	-	7.376,80
Impuestos	-	-	-	7.376,80
DEFICITO SUPERAVIT	-16.249,00	14.302,00	3.953,00	7.127,20
Financiamiento	20.000,00	-	-	-
Monto Pagado	-	-20.900,00	-	-
CAJA FINAL	3.751,00	-6.598,00	3.953,00	7.127,20

VAN

S/. 6.866,12

Como podemos observar en los cuadros anteriores, la empresa al endeudarse en 20.000 dólares nos ha generado un VAN⁴³ de 6.886,12 dólares con una tasa de descuento del 18% trimestral⁴⁴ y se ha obtenido una utilidad de 30.659,2 dólares. Cabe anotar que este resultado es bajo los supuestos que la empresa pague todo el préstamo más los intereses al inicio del segundo trimestre.

Por que van ese CO?

b) RESULTADOS UTILIZANDO FACTORING

Mientras tanto si las condiciones de mercado son las mismas, y esta misma empresa ha realizado un contrato de Factoring, una vez cumplidos con los requisitos exigidos por el factor, dejando garantías suficientes sus accionistas y presentando un detalle de sus compradores que satisfizo a su factor, tendríamos así, que el costo de la operación de Factoring, con un interés del 18%⁴⁵ y la misma cantidad recibida en el crédito, tendríamos que el interés es de:

⁴³ Calculado en Microsoft Excel

⁴⁴ Tasa del mercado usada por Produbanco, José Ricaute, Subgerente BancaMovil

⁴⁵ Tasa usada por Produbanco, José Ricaute, Subgerente BancaMovil

$$C = M (1 - Tasa / 360 * Plazo)^{46}$$

Capital	20.000 Dólares
Tasa de Interés	18%
Plazo	90 Días
MONTO	20.942 Dólares

Sobre la base de los datos anteriores se construyeron los flujos de efectivo, así como los balances de perdidas y ganancias de la empresa:

VENTAS	144.000,00
COSTO DE VENTAS	76.616,00
Materia Prima	65.457,59
Mano de obra directa	9.216,00
Gastos generales	900,00
Depreciación	100,00
Comisión Factoring	942,41
UTILIDAD BRUTA	67.384,00
OTROS EGRESOS	13.476,80
Impuestos	13.476,80
UTILIDAD NETA	53.907,20

*Porque es menor
86.400,00
65.457,59

20.942,41*

FLUJO DE EFECTIVO (Factoring)

	1 trimestre	2 trimestre	3 trimestre	4 trimestre
CAJA INICIAL	2.000,00	4.128,59	-4.942,82	6.928,18
INGRESOS	7.200,00	15.057,59	36.000,00	36.000,00
Ventas	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00
Cuentas x Cobrar		7.857,59	28.800,00	28.800,00
EGRESOS	24.129,00	24.129,00	24.129,00	24.129,00
Materia Prima	21.600,00	21.600,00	21.600,00	21.600,00
Mano de obra directa	2.304,00	2.304,00	2.304,00	2.304,00
Gastos generales	225,00	225,00	225,00	225,00
OTROS EGRESOS	-	-	-	13.476,80
Impuestos				13.476,80
DEFICIT O SUPERAVIT	-14.929,00	-4.942,82	6.928,18	5.322,38
Financiamiento	20.000,00			
Factoring	-942,41			
CAJA FINAL	4.128,59	-4.942,82	6.928,18	5.322,38

VAN S/. 9.812,26

⁴⁶ Stephen A. Ross , Randolph W. Westerfield , Bradford D. Jordan "Fundamentos de Finanzas Corporativas" Segunda Edicion McGraw-Hill pag 142

Como se puede observar el VAN⁴⁷ obtenido a la misma tasa del Préstamo Bancario nos da el resultado de 9.812,26 dólares, con una utilidad en el estado de resultados de 53.907 dólares.

4.4 ANALISIS COMPARATIVO

De los análisis anteriores, vemos que financieramente el Crédito brinda un menor interés que el Factoring, pero esto se debe a que estamos comparando una tasa vencida con una tasa anticipada lo que en cifras nos daría esos 20.900 dólares del crédito bancario, contra los 20.942 del Factoring.

Cuando analizamos por medio del Flujo de Caja vemos que el VAN del Factoring es mayor que el del Crédito, pero esto es debido a los múltiples gastos administrativos que se suman cuando se usa el Crédito, además este resultado puede variar en gran forma si es que se puede reducir el riesgo por cuentas incobrables, la gestión de cobro y el departamento de riesgo. Sin embargo hay un punto que hay que tomar en cuenta que es que cualquier banco que da un crédito quisiera que le paguen a la fecha que corresponde con los intereses correspondientes, de la misma manera cuando se hace Factoring, el Factor quisiera que los clientes se acerquen en la fecha del vencimiento de sus facturas a cancelar las deudas, pero esto generalmente no se cumple.

En el Estado de resultados se puede observar que la ganancia en Factoring es mucho mayor pero aquí se toma en cuenta solo los gastos realizados contra todas las ventas.

El préstamo bancario es una buena opción cuando se cuenta con las suficientes garantías para que la institución bancaria le confíe un crédito y pueda agilizar el trámite. El Factoring es una alternativa que únicamente requiere de buenos

Las empresas medianas y pequeñas tienen suficientes garantías.

⁴⁷ Calculado en Microsoft Excel

CONCLUSIONES

De la presente investigación se desprende que el Factoring no es un método tradicional de financiamiento de las empresas, porque ni siquiera su régimen legal está establecido con claridad, sin embargo las instituciones financieras se han dado modos para realizar este tipo de operaciones.

Por otra parte, esta herramienta financiera es muy útil para aquellas empresas que necesitan liquidez de inmediato para seguir produciendo, además decimos que es efectiva para las medianas empresas porque evita un costo administrativo elevado, es decir evita la creación de un departamento de calificación de riesgos, y de un departamento de cobranza.

La causa del Factoring no es solo la compra - venta de créditos, sino también el prestar servicios integrales de gestión, garantía de los créditos, cobranza y en general actividades financieras. Todo esto dependiendo de lo que se establezca en el contrato de Factoring. Actualmente en el Ecuador el Factoring mas usado es el automovilístico (Equinorte)⁴⁸, ya que trabaja con las concesionarias de vehículos, facilitándoles la calificación del cliente y el desembolso para el mismo.

Como hemos visto en los capítulos anteriores, si es que una empresa necesita liquidez de inmediato y tiene una alta cartera de clientes en cuentas por cobrar, la mejor opción sería el Factoring siempre y cuando sus gastos operativos no se incrementen, pero por otro lado si una empresa necesita liquidez y a reducido sus costos operativos al máximo, el crédito bancario sería una buena alternativa de financiamiento.

⁴⁸ Equinorte realiza Factoring con Corfinsa, Representante Eco. Arturo Hidrobo

El empresario que contrata Factoring disminuye considerablemente el riesgo de las cuentas por cobrar, ya que estas pasan a manos del Factor. Por otro lado el empresario puede invertir lo que recibió de la operación de Factoring ya sea en capital de trabajo para aumentar las ventas o para cubrir cualquier imprevisto según sea el caso, lo que no ocurre con el crédito ya que ese efectivo recibido tiene un destino fijo.

Por último el Factoring no se lo debe utilizar más allá las necesidades que tenga la empresa, debido a que el descuento se convertiría en una pérdida al ya tener suficiente liquidez la empresa luego de determinado período.

RECOMENDACIONES

El Estado ecuatoriano debe tomar la decisión de establecer de manera ordenada y reglamentada las formas alternativas de financiamiento para las industrias, porque muchas personas arriesgan sus capitales sin mayores expectativas frente a la iliquidez que puede darse en el manejo de un negocio.

Las Cámaras de la Producción deberían tomar la dirección, en cuanto a asesoría se refiere, para el uso de las formas alternativas de financiamiento. Además podrían viabilizar el uso del Factoring al conseguir de las instituciones del sistema financiero condiciones más blandas que fomenten esta forma de financiar las ventas a crédito. Las Instituciones del Sistema Financiero están en la obligación, sobre todo moral, de brindar a los empresarios los medios para que tengan un desarrollo sostenido, y si es posible rápido, a fin de que nuestro país tome el suficiente impulso en un área de la economía tan importante como es la industria.

En los actuales momentos que vive el país, los medios de financiamiento que tienen las empresas a mano para superar la crisis son muy limitados. El Factoring constituye una alternativa para que las pequeñas y medianas empresas logren que sus flujos de efectivo se mantengan en estándares normales. Sin embargo, las empresas que antes se dedicaban a la intermediación financiera, han ido dejando de lado a este contrato financiero, debido a que los riesgos de cobro van en aumento por la inestabilidad de la economía nacional; esta disminución también se debe a que los bancos encuentran mayor provecho en dar créditos directamente antes que comprando deudas de alto riesgo.

El ecuatoriano en general se resiste a tomar nuevos métodos para aplicarlos en sus negocios, esto debe cambiar, porque dentro del campo económico – financiero existen diversidad de formas de desarrollar la actividad económica de un país; y, que mejor si se aplican métodos comprobados como eficientes en otros países, tal el caso del Factoring, subsanando cualquier deficiencia que puedan tener al ponerlo en práctica en nuestro medio.

BIBLIOGRAFIA

- ORTÍZ GÓMEZ ALBERTO, Gerencia Financiera. Un enfoque estratégico. Mc Graw Hill 1995
- WESTON, BRIGHMAN. Fundamentos de administración financiera, Séptima Edición. Mc Graw Hill, 1987
- GALLARDO LUIS, "El mercado de valores como mecanismo de financiación de la empresa ecuatoriana", 1997. EPN
- ROCA GUILLERMO JUAN "El Contrato de Factoring y su Regulación por el Derecho Privado Español" Edersa 1977.
- SÁNCHEZ FERNANDEZ DE VALDERRAMA, JOSÉ LUIS, El Factoring garantía, financiación, servicios", Editorial Gráficas Carreras, Madrid, España, 1.972.
- AMERAFIN, Financiera del Banco del Pichincha
- BECKER, FREDERICK, "Factors their Developement, Practices and Financing by Banks".
- BAUCHE GARCÍA DIEGO MARIO, "Contratos Bancarios", Editorial Porrúa, México 1968.
- RODIRGUEZ AZUERO, Contratos Bancarios, su significación en América Latina, Editorial Biblioteca Felaban, Bogotá, Colombia, 1.990.
- KONDER COMPRATO, FABIO, Revista Felaban No. 18

- CABANELLAS DE TORRES, Guillermo, Diccionario Jurídico Elemental, Editorial HELIASTA S.R.L., Buenos Aires, Argentina, 1.979.
- FELIX MULFORD CARBONELL “El Contrato de Factoring”, Bogotá, D.E., Octubre 1980.
- RAFAEL VILLARDEL, “Temas de Integración Financiera” Unión Monetaria y Regulación Prudencial de la Banca.
- SUPLEMENTO REGISTRO OFICIAL No. 453, 17 de marzo de 1.983.
- INSTITUCIONES FINANCIERAS, TOMO I, Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, Orgánico Funcional de la Superintendencia de Bancos, Corporación de Estudios y Publicaciones, Quito, Ecuador, Marzo de 1.997.
- STIGLITZ , JOSEPH E.(1994) “The role of the State in Financial Markets” , in the World Bank , Annual Conference on Development Economics 1993, march
- HERRERA GIL, MIGUEL, “Cuestiones Económicas N° 13, Apuntes Teóricos sobre la Modernización del Sistema Financiero”, Banco Central del Ecuador, Diciembre de 1985.
- HAUSSMAN R. Y M. GAVIN, “The roots of Banking Crises; the Macroeconomic Context”, Banco Interamericano de desarrollo, Conferencia sobre Crisis Bancarias en América Latina, WD, Octubre 6-7.
- STEVEN E. BOLTEN “Administración Financiera” Editorial Limusa, México – Primera Edición 1981.
- STEPHEN A. ROSS, RANDOLPH W. WESTERFIELD, BRADFORD D. JORDAN “Fundamentos de Finanzas Corporativas” Segunda Edición McGraw-Hill 1997.

- AIFE, Asociación de Instituciones Financieras del Ecuador, Director Ejecutivo Lcdo. Julio Dobronsky.
- R. LINDSAY Y A. SAMETZ: "Financial Managment: Analytical Approach" Irwin, Homewood,.
- WILLIAM J. BERANEK: "Working Capital Managment". Wadsworth, Belmont, Calif; 1966.
- W.G. LEWELLEN: "Finance Subsidiaries and Corporate Borrowing Capacity", Financial Managment, primavera de 1972.
- CÁMARA DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA DE PICHINCHA, promedio para pequeñas y medianas empresas.
- GITMAN LAWRENCE. Fundamentos de Administración Financiera. Tercera Edición Harla.
- RICHARD A. BREALEY. STEWART C. MYERS, "Principios de Finanzas Corporativas", cuarta edición 1996.