

T
381.4
GAL
D-36956



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANÍSTICAS Y ECONÓMICAS

**"FACTORING:
UNA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO NO TRADICIONAL Y
SUS EFECTOS EN EL SECTOR COMERCIAL DE LÍNEA BLANCA EN
LA CIUDAD DE GUAYAQUIL"**

TESIS DE GRADUACIÓN

Previo a la Obtención del Título de:

**INGENIERO COMERCIAL Y EMPRESARIAL
ESPECIALIDAD FINANZAS**

Presentado por:

**ADRIANA ELIZABETH GALLEGOS QUINTEROS
CRISTHIAN ADOLFO YDUARDO MEZA**

GUAYAQUIL - ECUADOR

2007



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANÍSTICAS Y ECONÓMICAS

**"FACTORING:
UNA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO NO TRADICIONAL Y
SUS EFECTOS EN EL SECTOR COMERCIAL DE LÍNEA BLANCA EN
LA CIUDAD DE GUAYAQUIL"**

TESIS DE GRADUACIÓN

Previo a la Obtención del Título de:

**INGENIERO COMERCIAL Y EMPRESARIAL
ESPECIALIDAD FINANZAS**

Presentado por:

**ADRIANA ELIZABETH GALLEGOS QUINTEROS
CRISTHIAN ADOLFO YDUARDO MEZA**

GUAYAQUIL - ECUADOR

2007



DEDICATORIA

Dedico esta tesis a mi padre

Adolfo Yduardo

y a la memoria de mi madre

Pilar Meza Bustamante.



Dedico esta tesis a Dios,

A mis Padres Iván y Rosa

y a mis familiares por todo su apoyo

Adriana



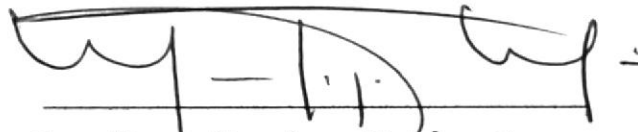
AGRADECIMIENTO



*Agradecemos a Dios, a Jesús,
a la Virgen, a nuestros padres por su cariño
incondicional, a la Abg. Amalia, al Ing. Lozada,
a nuestro director Econ. Robert Andrade, a todos ellos
les agradecemos su ayuda en el desarrollo de este trabajo.*

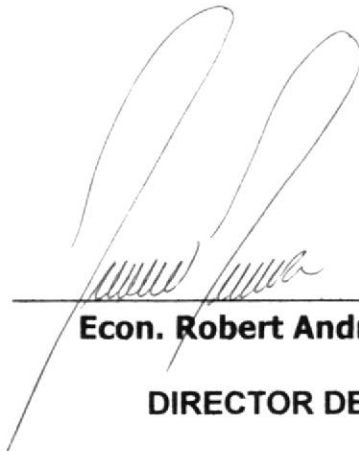


TRIBUNAL DE GRADUACIÓN



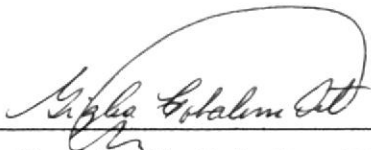
Ing. Oscar Mendoza Macías, Decano

PRESIDENTE



Econ. Robert Andrade Torres

DIRECTOR DE TESIS



Ing. Giglia Tobalina Dito

VOCAL PRINCIPAL



Econ. Natalia González Astudillo

VOCAL PRINCIPAL



DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad del contenido de esta Tesis de Graduación nos corresponde exclusivamente y el patrimonio intelectual de la misma a la ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL”



Adriana Elizabeth Gallegos Quinteros

Cristhian Adolfo Yduardo Meza



RESUMEN

El presente estudio pretende dar a conocer a la industria ecuatoriana, acerca de la existencia de alternativas de financiación no tradicionales, a través de la ejecución de contratos modernos existentes en el comercio mundial, muy usados dentro de las actividades económicas y mercantiles, pero que en el Ecuador aún son incipientes debido al desconocimiento y la escasa difusión de la coexistencia de estos contratos, entre ellos nuestra propuesta de negocio: El Factoring, así como su clasificación, principios, y quienes son los entes idóneos que pueden acceder a su contratación.

Debido a la problemática administrativa presenciada en los sectores comerciales del país, al no poder las PYMES contar con un fácil acceso a servicios financieros que le proporcionen una liquidez inmediata, debido al alto poder negociador que ostentan las IFIS de la Banca Privada Nacional y al sinnúmero de trabas expuestas por medio de requerimientos exigentes y garantías que solicitan al demandante de crédito, por esta razón, es que se pretende a través de esta propuesta de gestión tanto administrativa como financiera, es decir, el Factoring, fomentar y fortalecer el desarrollo de estos segmentos económicos y enrumbarlos en un crecimiento estable.

En el comercio nacional, la aplicación del Factoring, es una incidencia vaga y aún con vacíos, ya que las entidades que lo ofrecen, han tergiversado la esencia de los beneficios que otorgan estos contratos atípicos, transformándolo en una obligación más para las empresas a través de la firma de un pagaré, por lo que esta razón se constituye en base y clave de éxito de estas modalidades en el área empresarial del Ecuador, empezando su aplicación en el campo de comercialización de Línea Blanca, en la ciudad de Guayaquil, y así dinamice con los demás servicios que ofrece la banca y que se cree la filosofía de la libre competencia, dando como resultado una gama de servicios de bienestar y beneficios para los solicitantes de recursos e inversión.



RESUMEN.....	V
ÍNDICE GENERAL.....	VI
ÍNDICE DE CUADROS.....	X
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	XI
ÍNDICE DE ANEXOS.....	XIII
GLOSARIO.....	XIV

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN.....	16
-------------------	----

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL DEL FACTORING

1.1. Antecedentes Históricos.....	20
1.2. Terminología y Definición.....	24
1.3. Características del Factoring.....	26
1.3.1. Principal.....	26
1.3.2. Obligacional.....	26
1.3.3. Oneroso.....	26
1.3.4. Complejo.....	26
1.3.5. De adhesión.....	27
1.3.6. Mercantil Comercial.....	27
1.3.7. De colaboración.....	27
1.4. Principios en los que se basa el Factoring.	29
1.4.1. Principio de universalidad de la cesión del crédito.....	29
1.4.2. Principio de exclusividad.....	29
1.4.3. Principio de garantía de legitimidad y validez de los créditos que se cedan.....	30
1.4.4. Principio de no interferencia en la cobranza de lo créditos.....	30
1.5. Elementos del Contrato de Factoring.....	30
1.5.1. El deudor.....	30
1.5.2. El Cliente o Factorado.....	30
1.5.3. El Factor.....	30
1.5.4. Derechos y obligaciones del factor.....	31
1.5.4.1. Derechos.....	31
1.5.4.2. Obligaciones.....	31
1.5.5. Derechos y obligaciones del cliente.....	31
1.5.5.1 Derechos.....	31
1.5.5.2 Obligaciones.....	32
1.5.6. Objeto del contrato.....	32
1.5.7. El plazo del contrato.	32

1.5.8. El vencimiento del contrato.....	33
1.6. Beneficios que ofrece el Factoring.....	33
1.6.1. De Actividad Administrativa.....	33
1.6.1.1. Investigación de Clientela.....	33
1.6.1.2. Contabilidad y Estadística de Ventas.....	33
1.6.1.3. Gestión de Cobro de Clientes.....	34
1.6.2. De Actividad Financiera.....	34
1.6.2.1. Garantía de Cobro.....	34
1.6.2.2. Financiamiento.....	34
1.7. Ventajas e Inconvenientes del Factoring.....	35



CAPÍTULO II: FACTORING: MODALIDADES Y OPERACIÓN

2.1. Modalidades de Factoring.....	38
2.1.1. Criterios Básicos de Clasificación.....	38
2.1.1.1. Criterio Clásico.....	39
2.1.1.2. Criterio de Participación.....	39
2.1.1.3. Criterio Comercial.....	39
2.1.2. Clasificación general de factoring.....	40
2.1.2.1. Según su Contenido.....	42
2.1.2.2. Según su Forma de Ejecución.....	42
2.1.2.3. De Acuerdo al Destino de las Ventas.....	43
2.1.2.4. Según la Asunción del Riesgo.....	44
2.1.2.5. En Función del Momento del Pago.....	45
2.2 Componentes de una operación de Factoring.....	47
2.2.1. Agentes que actúan.....	47
2.2.2. Empresas que suelen contratar el factoring.....	48
2.2.3. Entidades que pueden realizar el factoring.....	50
2.2.4. Instrumentos con contenido crediticio.....	51
2.2.5. Características de créditos comerciales que pueden ser objetos de factoring.....	51
2.3. Proceso de operación de factoring.....	53
2.3.1. Pasos para desarrollar esta modalidad contractual.....	54
2.3.2. Criterios para establecer la tarifa de factoraje.....	56
2.3.3. ¿Es el factoring un servicio caro?	58

CAPÍTULO III: REGULACIÓN DE CONTRATOS MODERNOS EN EL ECUADOR

3.1. Panorama normativo en el Ecuador de Contratos Modernos.....	60
3.2. Organismos reguladores en Ecuador y sus participantes.....	62
3.2.1. Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador.....	62
3.2.1.1. Entidades Reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros.....	62
3.2.2. Superintendencia de Compañías del Ecuador.....	64
3.2.3. Servicio de Rentas Internas.....	64

3.3. Participantes adicionales en el control de la actividad del factoring.....	65
3.3.1. Cámara de Comercio de Guayaquil.....	65
3.3.2. Buró de Crédito.....	66
3.4. Leyes que norman Los Contratos Modernos en el Ecuador.....	66
3.5. Propuesta: Desarrollo de los Contratos de Factoring en el Mercado Ecuatoriano de Productos de Línea Blanca.....	67
3.6. Criterios para la categorización de riesgo de los deudores.....	69
3.6.1 Método de las Cinco C's del Crédito Comercial.....	69
3.6.1.1. Carácter.....	71
3.6.1.2. Capacidad.....	72
3.6.1.3. Condiciones.....	73
3.6.1.4. Colateral.....	74
3.6.1.5. Capital.....	75
3.6.2 Método Económico, Financiero.....	76
3.6.2.1. Razones de Liquidez.....	76
3.6.2.2. Razones de Apalancamiento.....	77
3.6.2.3. Razones de Rotación de Activos.....	77
3.6.2.4. Razones de Rentabilidad.....	78
3.7 Penalidades y Sanciones en la violación de estos Contratos Modernos.....	79
3.7.1. Del Juicio Verbal Sumario.....	79
3.7.2. De Los Juicios Ejecutivos.....	79

CAPÍTULO IV: FACTORING, APLICACIÓN SEGÚN TIPOS DE SERVICIOS OFERTADOS Y CLIENTES

4.1 Perspectivas del Factoring como actividad empresarial: Caso Ecuatoriano....	80
4.2 Factoring aplicable al Sector Ecuatoriano (Área de Línea Blanca Guayaquileña).....	85
4.2.1 Modalidades según los servicios ofertados al cliente o empresa cedente..	85
4.2.1.1 Factoring Sin Recurso.....	89
4.2.1.2 Factoring con recurso.....	99
4.2.2 Modalidades según los tipos de deudores.....	104
4.2.2.1 Factoring sector privado nacional.....	106
4.2.2.2 Factoring sector privado no nacional / factoring de Exportación.....	107
4.2.2.3 Factoring sector público.....	109

CAPÍTULO V: ANÁLISIS INTERNACIONAL Y APLICACIÓN DEL FACTORING EN EL SECTOR COMERCIAL DE LÍNEA BLANCA EN EL ECUADOR

5.1 Visión Generalizada de las Fuerzas Políticas y su presencia en el Ecuador: Un condicionamiento para el Factoring.....	112
5.2 Revisión de la Estructura Económica en el País.....	120

5.2.1 Situación de Indicadores y Sectores Económicos más relevantes.....	122
5.2.2 Análisis del sector de línea blanca en Guayaquil: Un enfoque del entorno.....	139
5.3 Impacto del Factoring basado en la experiencia internacional comparable en Ecuador.....	145
5.3.1 Evolución de la Industria del Factoring: Caso CHILE y ESPAÑA.....	148
5.3.2 Vista del Factoring en Ecuador: Un Enfoque Futuro.....	154
5.4 El factoring su alcance, costos y su implementación como herramienta de tra- tamiento contable en el sector de línea blanca de la ciudad de Guayaquil...	162
5.4.1 Alcance del servicio que involucra al Factoring.....	162
5.4.2 Costos que implican al Factoring.....	164
5.4.3 Tratamiento contable que incurre el Factoring.....	165
5.4.4 Los Impuestos y el Factoring.....	168

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones.....	172
Recomendaciones.....	173

BIBLIOGRAFÍA.....	174
-------------------	-----

ANEXOS.....	176
-------------	-----



ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 3.1:	<i>Entidades Controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros.....</i>	<i>63</i>
Cuadro 3.2:	<i>Rangos de Puntuación para la Determinación del Riesgo de la Cartera y Anticipo Inmediato.....</i>	<i>70</i>
Cuadro 4.1:	<i>Inversión Extranjera Directa por Región de Origen.....</i>	<i>86</i>
Cuadro 4.2:	<i>Tasas de Interés Referenciales y Máximas Efectivas.....</i>	<i>92</i>
Cuadro 4.3:	<i>Volúmenes de Créditos Otorgados.....</i>	<i>94</i>
Cuadro 4.4:	<i>Crecimientos Anuales.....</i>	<i>95</i>
Cuadro 5.1:	<i>Tasas de Interés Máximas Determinadas por la Junta Bancaria Ago-07.....</i>	<i>130</i>
Cuadro 5.2:	<i>Miembros de la Asociación de Almacenes de Electrodomésticos del Ecuador.....</i>	<i>139</i>
Cuadro 5.3:	<i>Proporcionalidad del Mercado.....</i>	<i>141</i>
Cuadro 5.4:	<i>Evolución Captación por Volumen de Documentos y Clientes.....</i>	<i>148</i>
Cuadro 5.5:	<i>Concentración del Factoring por Sectores en España.....</i>	<i>153</i>
Cuadro 5.6:	<i>Las Barreras y La Rentabilidad.....</i>	<i>158</i>
Cuadro 5.7:	<i>El Factoring y Otras Operaciones Análogas.....</i>	<i>160</i>
Cuadro 5.8:	<i>Asiento Contable del Factoring.....</i>	<i>166</i>

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.1:	<i>Características del Factoring</i>	28
Gráfico 1.2:	<i>Principios del Factoring</i>	29
Gráfico 2.1:	<i>Clasificación del Factoring</i>	41
Gráfico 2.2:	<i>Proceso Básico de Gestión del Factoring</i>	53
Gráfico 4.1:	<i>Índice de Confianza Empresarial Agregado</i>	82
Gráfico 4.2:	<i>Aplicaciones Principales de Factoring al Caso Ecuatoriano</i>	84
Gráfico 4.3:	<i>Inversión Extranjera Directa por Región de Origen</i>	86
Gráfico 4.4:	<i>Cifras de Créditos: Comercial, Consumo, Microcrédito y Vivienda</i>	93
Gráfico 5.1:	<i>Remesas en Relación al PIB</i>	121
Gráfico 5.2:	<i>Trayectoria del Producto Interno Bruto</i>	123
Gráfico 5.3:	<i>Evolución del Precio Unitario y Producción del Petróleo</i>	124
Gráfico 5.4:	<i>Inflación Acumulada del Ecuador</i>	125
Gráfico 5.5:	<i>Niveles de Desocupación y Subocupación</i>	126
Gráfico 5.6:	<i>Índice Riesgo País</i>	127
Gráfico 5.7:	<i>Evolución de Tasas de Interés</i>	128
Gráfico 5.8:	<i>Captaciones de la Banca Privada</i>	129
Gráfico 5.9:	<i>Colocación de Créditos por Sectores</i>	130
Gráfico 5.10:	<i>Créditos por Tipo de Institución</i>	131
Gráfico 5.11:	<i>Crédito Vivienda por Tipo de Institución</i>	133
Gráfico 5.12:	<i>Volumen de Microcrédito por Tipo de Entidad</i>	135
Gráfico 5.13:	<i>Volumen Operaciones de Crédito de Consumo</i>	136
Gráfico 5.14:	<i>Créditos al Sector Comercial</i>	137
Gráfico 5.15:	<i>Índice de Morosidad</i>	138

Gráfico 5.16:	<i>Declaración de Importaciones de Productor de ASADELEC y Otros.....</i>	<i>140</i>
Gráfico 5.17:	<i>Proporcionalidad del Mercado.....</i>	<i>141</i>
Gráfico 5.18:	<i>Volumen de Ventas por Artefacto ASADELEC.....</i>	<i>143</i>
Gráfico 5.19:	<i>Volumen de Ventas en dólares por Importadora ASADELEC.....</i>	<i>144</i>
Gráfico 5.20:	<i>Industria del Factoring: Evolución del Volumen de los Negocios en el Mundo.....</i>	<i>146</i>
Gráfico 5.21:	<i>Evolución Factoring en Chile.....</i>	<i>149</i>
Gráfico 5.22:	<i>Participación del Factoring por Actividad en Chile.....</i>	<i>151</i>
Gráfico 5.23:	<i>Factoring en España.....</i>	<i>152</i>
Gráfico 5.24:	<i>Fuerzas que Mueven La Competencia de un Sector Industrial: Estudio de Factoring.....</i>	<i>155</i>



ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO 1:	<i>Régimen Comercial Ecuatoriano.....</i>	<i>176</i>
ANEXO 2:	<i>Registro Oficial # 196 de la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador.....</i>	<i>178</i>
ANEXO 3:	<i>Leyes Ecuatorianas de Referencia para Contratos de Factoring (Código Civil).....</i>	<i>180</i>
ANEXO 3A:	<i>Leyes Ecuatorianas de Referencia para Contratos de Factoring (Código Civil).....</i>	<i>181</i>
ANEXO 4:	<i>Leyes Ecuatorianas de Referencia para Contratos de Factoring (Ley Mercado de Valores).....</i>	<i>182</i>
ANEXO 4A:	<i>Leyes Ecuatorianas de Referencia para Contratos de Factoring (Ley Mercado de Valores).....</i>	<i>183</i>
ANEXO 5:	<i>Leyes Ecuatorianas de Referencia para Contratos de Factoring (Código de Comercio).....</i>	<i>184</i>
ANEXO 6:	<i>Leyes Ecuatorianas de Referencia para Contratos de Factoring (Ley de Cámaras de Comercio).....</i>	<i>185</i>
ANEXO 7:	<i>Propuesta de Contrato de Factoring.....</i>	<i>186</i>
ANEXO 8:	<i>Sanciones detrás de los Contratos – Juicio Verbal Sumario (Código de Procedimiento Civil).....</i>	<i>190</i>
ANEXO 9:	<i>Sanciones detrás de dos Contratos – Juicio Ejecutivo (Código de Procedimiento Civil).....</i>	<i>191</i>





GLOSARIO

- ☑ **Externalidad.-** Situación que puede afectar positiva o negativamente a un tercero
- ☑ **Ciclo económico.-**Período en que se cumple una serie de fenómenos realizados en un orden determinado tales como: crisis, depresión, recuperación y auge
- ☑ **PIB Producto nacional bruto.-** es el valor total de la producción corriente de bienes y servicios finales dentro del territorio nacional durante un período de tiempo determinado y que son valorados a precio de mercado.
- ☑ **FOB free on board (franco a bordo).-** que la mercancía es puesta a bordo por el expedidor, libre de todo gasto, siendo de cuenta del destinatario los fletes, aduanas, etc.
- ☑ **Inflación.-** Es el alza generalizada en los precios de los bienes que se transan en una economía e indica el deterioro adquisitivo del dinero.
- ☑ **Especulación.-** Es el conjunto de prácticas comerciales tendientes a modificar el precio de mercado de un bien o servicio con el único efecto de obtener un rédito financiero de la operación. Un especulador no busca disfrutar del bien que compra, sino beneficiarse de las fluctuaciones de su precio
- ☑ **Recesión.-** Es la disminución de la actividad económica de un país. Técnicamente se produce una recesión cuando el crecimiento del PIB es negativo de forma consecutiva durante tres trimestres. Caracterizado por una extensión del desempleo y una caída de la producción, los beneficios y los precios
- ☑ **Riesgo País (EMBI).-** Emerging Markets Bonus Index.-Se define como un índice de bonos de mercados emergentes, el cual refleja el movimiento en los precios de sus títulos negociados en moneda extranjera. Se la expresa como

un índice ó como un margen de rentabilidad sobre aquella implícita en bonos del tesoro de los Estados Unidos. Medida de la probabilidad de que un país incumpla las obligaciones financieras correspondientes a su deuda externa.

- ☑ **PRIME (prime rate).**- es la tasa de interés preferencial que los bancos comerciales cargan a sus mejores sujetos de crédito comercial y a sus más grandes clientes corporativos. Los bancos utilizan esta tasa como base para establecer las tasas para tarjetas de crédito, préstamos para construir casas y otros tipos de préstamos, incluyendo préstamos para negocios pequeños y medianos
- ☑ **LIBOR (London Inter-bank offer rate).**- Es la tasa de interés al cual los bancos más solventes, prestan fondos a otros bancos, en el mercado interbancario de Londres. Es una tasa de referencia
- ☑ **IFIS.**- Instituciones o intermediarios financieros
- ☑ **AEF** (Asociación Española de Factoring)
- ☑ **Nicho de Mercado.**- Segmento de mercado pequeño que se encuentra bajo la vista de una compañía
- ☑ **Cartera Vencida.**- Es la parte del activo constituida por los documentos y en general por todos los créditos que no han sido pagados a la fecha de su vencimiento



INTRODUCCIÓN

En los últimos años los sectores empresariales se han visto inundados por una serie de contratos modernos, los cuales han aparecido en una época donde la gestión administrativa y financiera se ha vuelto complicada y hasta a veces un ítem demasiado tedioso de sobrellevar por el sector comercial tanto a nivel nacional como internacional, particularmente en el área de electrodomésticos de línea blanca, campo en que se especificará el estudio en la ciudad de Guayaquil.

Debido a esta oleada de inconvenientes que se presentan principalmente en la coordinación óptima y eficaz de facturas que otorgan las empresas por los créditos que ceden a los clientes, las organizaciones comerciales en conjunto con una integración empresarial y los expertos de buró de créditos han llevado al cuestionamiento dentro de estas actividades comerciales la oportunidad de poner en marcha la ejecución de un contrato de Factoring, el cual es reconocido a nivel mundial como un convenio innovador y negociable en el cual la empresa que decide adquirirlo (conocida dentro del contrato como el ente factorado o usuario), cede los derechos de gestión de cobro de sus cuentas por cobrar (como son facturas, letras de cambio, avales certificados, papeles comerciales, pagarés y todo documento negociado como efecto de cobro) a una empresa especializada de factoring (conocida como factor) que se dedica a la prestación de este servicio financiero que de manera inmediata asigna una opción eficiente para la empresa usuaria de emplearlo como medio de financiamiento a corto plazo con el cual puede convertir sus cuentas a plazo por cuentas en efectivo que ayuda a oxigenar su flujo de caja.

Para cientos de empresarios a nivel internacional esta forma novedosa de contratación es considerada como un esquema de afluencia, que por su sentido de revolución tanto tecnológica como financiera se ha introducido en mercados como la Unión Europea y el Norteamericano para implementarse en actividades económicas especialmente de carácter mercantil y que puede ser enriquecido por una pluralidad de servicios complementarios o anexos que el mismo factor presta al cliente factorado, tales como: el estudio de mercado, investigación y selección de clientes, obtención de información comercial y central de riesgo e informaciones y estadísticas del comportamiento del mercado.



La relevancia con la que se va haciendo uso de este instrumento no tradicional a nivel internacional es de gran dimensión, ya que el mayor campo que favorece el desarrollo de esta modalidad contractual moderna, es el financiero, el cual se ha ido expandiendo principalmente en la actividad económica comercial de las empresas concibiéndoles las cosas más fáciles de llevar, ya que encargan a una empresa especializada la responsabilidad de gestionar la tarea de hacer efectivas las cuentas por cobrar, la misma que en ocasiones se vuelve molesta y hasta costosa para las empresas

Es por eso, que al observar con objetividad esta razón de entre otras, se vuelve la causa primordial de contraer un Contrato de Factoring, y con ello obtener por parte de la empresa factorada o usuaria una racionalización de la organización, y disminuir los costos de gestión tanto de carácter contable como administrativo, y asegurar el cobro de los créditos que hubiera otorgado a los clientes deudores, permitiendo a la empresa la capacidad de reconfortar su flujo de dinero circulante y no tener que acudir a los servicios clásicos de financiamiento para poder cumplir con las obligaciones que generan las necesidades diarias debido a la actividad empresarial, ya que la celebración del contrato de factoring le concede el derecho de recibir un monto anticipado de los créditos cedidos según convinieren las partes participantes y el cual se concreta en el contrato.



Pero cabe recalcar que como todo servicio atractivo de financiamiento, el Factoring implica un costo el cual, a diferencia de los tipos de interés de tasas activas máximas efectivas vigentes para cada segmento de crédito (*Comercial 39,97%, Consumo 57,29%, Vivienda 28.05% y Microcrédito 83.19%*¹), cobrados en los sistemas tradicionales de préstamos, la tarifa de factoraje, que es el precio de celebrar un contrato de factoring (*Tasa Referencial del Sistema Financiero más las posibles comisiones del Factor, radicaría en rango del 10% al 15%, según el tipo de operación*), cobrada sobre el monto total de las facturas cedidas por la empresa usuaria, resulta más conveniente cuando se trata de optimizar costos.

Esta tarifa que va en función del número de deudores, la cantidad de documentos negociables por cobrar, la localización de los clientes, su calificación de riesgo o referenciales de solvencia, el monto y plazo de los títulos a ser cobrados, etc., hacen que a pesar de ello, esto resulte más fructuoso e interesante para el sector empresarial, esencialmente para los trabajos realizados por el campo meta de línea blanca en Guayaquil, así como también a nivel nacional, regional o internacional, ya que uno de los objetivos primordiales de este negocio contractual, es brindar a los usuarios factorados un servicio seguro de gestión de cartera de clientes respaldado en una responsabilidad directa tanto: administrativa como financiera, dejando a la empresa factora la transferencia de su cartera comercial y por regla general, el manejo de las relaciones con los deudores y además a la empresa factorada un significativo alivio gerencial en estos tiempos de búsqueda constante de eficiencia y competitividad.

Este sinnúmero de ventajas, da la libertad a la empresa usuaria de orientar una mayor concentración de sus actividades mercantiles hacia aspectos productivos y generadores de riqueza, con lo cual se piensa que el factoring transfiere una colaboración especial de desarrollo porque mientras la factorada produce de acuerdo

¹ Fuente: Tasas de Interés remitidas al Banco Central del Ecuador por las Instituciones Financieras y balances mensuales a la Superintendencia de Bancos y Seguros – Periodo de operaciones a junio 2007

a sus actividades la factora financia a bajo costo, dándose una retroalimentación de información valiosa acerca de los clientes entre ambas.

Finalmente, el Factoring es un instrumento de mucha ventaja en el sector empresarial, ya que su esencia es convertir las ventas a crédito por ventas al contado, evitando así a las empresas el tener desfalcos financieros debido a la falta de liquidez inmediata.



CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

¿QUÉ ES EL FACTORING?

OBJETIVO DEL CAPÍTULO.- A través del desarrollo de este capítulo se explica: qué es el Factoring, los orígenes del estudio de esta nueva herramienta, así como su definición y terminología dentro del marco de referencia y conceptualización. Resaltar las características y beneficios que hacen atractivo el contraer un contrato de factoring, además de establecer los posibles inconvenientes para adquirir este compromiso. Identificar los entes involucrados para la celebración del contrato de factoring y presentar sus derechos y obligaciones para el fiel cumplimiento del mismo.

1.1 Antecedentes Históricos.

El Factoring se vincula al estudio de la doctrina de Contratos Modernos, denominados de esta manera no precisamente por ser de reciente aparición, pues muchos de ellos son conocidos desde hace varias décadas, sino porque en estos últimos años, su utilización como medios contractuales se ha convertido en un hecho cada vez más relevante y frecuente en el campo corporativo, habiendo cruzado fronteras, expandiéndose así en otros territorios, diversificándose y evolucionando las

integraciones comerciales de los países que buscan un desarrollo potencializado dentro del mercado mundial. Esta novedosa modalidad de negocios, es decir, el factoring, está siendo requerido ante diferentes y cada vez más diversas formas de coordinación de actividades económicas, particularmente mercantiles, que propiciaron nuevas relaciones comerciales y necesidades humanas que satisfacer, siendo impulsadas por una imparable e imponente presencia de la globalización que le ha permitido adquirir una vigencia e importancia innegable en el mercado. Pero cabe mencionar que dentro del ámbito contractual ecuatoriano este instrumento, es un principio poco o nada conocido y por ello aún no denominado formalmente atípico dentro de la legislación del Ecuador.

Dentro de la ciencia del Factoring en primera instancia se denota que tuvo su aparición en la cultura neobabilónica de los Caldeos². Su nacimiento está ligado a la actividad desarrollada por el Shamgallu³, conocido como un agente operante de Caldea hace 4000 años, que revestía la forma de un comisionista, es decir, una persona que por el pago de una comisión garantizaba a su comitente el pago de los créditos.

Desde otro punto de vista, se presentan las perspectivas de autores como: Eduardo Chuliá Vicént y Teresa Beltrán Alandete⁴, quienes conciernen que es debido a la influencia atribuida por el derecho anglosajón, la fuente de origen de esta gama de diversas formas contractuales que se destacan por su sentido de eficacia y eficiencia, y acontece su surgimiento en los años sesenta con la introducción al mercado Europeo de modernas modalidades como: el Leasing, Fiducia, Franquicia y posteriormente el Factoring, etc., los mismos que haciendo provecho de los avances tecnológicos que imponen nuevos usos, las ventajas que otorga el fenómeno del comercio exterior y de los intercambios entre naciones, han ido expandiéndose

² Comentario señalado por Hillyer

³ Según Hillyer, es un agente comercial operante en Caldea hace 4.000 años

⁴ Chuliá Vincént, Eduardo y Beltrán Alandete, Teresa: "Aspectos Jurídicos de los Contratos Atípicos. I". Tercera edición actualizada. S.L. Barcelona 1996. Zaragoza, España 1996. Pág. 11.

paulatinamente desde el simple comerciante individual hasta las grandes organizaciones y/o asociaciones mundiales de comercialización, con igual o más número de consideraciones que encierran las exigencias clásicas para la programación de contratos de intercambios o compras mercantiles que de forma alguna pudieron servir como actos de formalidad en el mundo a partir de la Segunda Guerra Mundial.

Para ultimar esta cadena de teorías acerca del origen del factoring, es necesario hacer mención a aquella que indica que el historial de mayor antigüedad de esta moderna institución contractual es la actividad de los commanditari italianos, quienes operaban como financistas y aseguradores de las operaciones comerciales derivadas y realizadas por los viajeros, tomando parte en las ganancias y en las pérdidas.

A pesar de todas aquellas tentativas por encontrar la naturaleza de esta institución contractual en épocas lejanas, sin embargo, se acentúa que la mejor doctrina que denota la cuna de este negocio comercial, que más tarde conduciría al contrato de factoring, hay que buscarlo a finales del siglo XIV y comienzos del siglo siguiente en Inglaterra.

Según los estudios realizados hasta la actualidad, el origen del FACTORING como actividad contractual se remonta al mercantilismo textil entre Inglaterra y sus colonias norteamericanas, comercio en el cual aparece el perfil del FACTOR con una marcada veracidad de agente o representante de los comerciantes e industriales ingleses en aquellas tierras.

A lo largo del tiempo se ha mencionado que el principio del contrato de Factoring está en Europa y particularmente en Londres, considerado como el antecedente más lejano que se dio lugar en el siglo XVIII⁵ y más precisamente en las actividades que

5 Comentario considerado el más específico por un profesor san marquino de nombre Max Arias Schreiber Pezet

desarrollaron en América los “selling agent”⁶ de las empresas textiles inglesas entre las cuales destacaron los de la Empresa “Blackwell Hall” de Londres en las colonias americanas. Las compañías inglesas, explica el maestro Max Arias Schreiber, en un afán incontrolado de cubrir e introducirse sólidamente en los nuevos mercados que le ofrecían las colonias de la Corona, adelantaron, en los principales puertos de embarcos, personal que se denominó “Factor”, quienes se encargaban de la colocación de sus productos. Con el mayor conocimiento que adquirieron los “Factores” de la plaza donde trataban, éstos fueron concediendo créditos a las personas que adquirirían los bienes enviados desde la metrópolis, adonde giraban el precio total, lucrando para su propio beneficio con la financiación, que ellos soportaban al otorgar el crédito para la compra.

Al hablar obviamente del Factoring se hace referencia a un histórico surgimiento, el cual se remonta al siglo XVIII y se originó debido al desarrollo de la actividad mercantil, con lo cual llevó de manera trascendental la extensión de la acción financiera y que a causa de las vicisitudes producto del dinamismo comercial fue prioritario, que los viejos factores se unieran en sociedad para poder hacer frente a los riesgos existentes, en especial el de insolvencia y a la gran dimensión de consecuencias provocadas por sistemas y técnicas clásicas de financiamiento, de esa forma nacieron las primeras instituciones de Factoring que ofrecían este instrumento como medio moderno de solución a la carencia de recursos de las empresas y que va logrando un auge sorprendente a partir de los años veinte hasta nuestros días.

6 Considerados por Max Arias como entes negociadores que llevaron a la actividad empresarial la operación de esta formalidad en el siglo XVIII.

1.2 Terminología y Definición.

La denominación “Factoring” obviamente proviene del inglés, tal como de donde proviene el propio inicio este Contrato, aunque también se apunta que su terminología comienza en el idioma francés y remotamente en el latín de la voz “facere” o “factus”⁷ que como según cita Alex Bravo significa “Factor”, “aquel que hace”⁸. No obstante, si bien es cierto este contrato se consolida básica y fundamentalmente en la entrega de facturas y/o demás documentos de créditos contenidos y facultados para su cesión legal, su calificativo se ha determinado por el nombre del adquirente llamado “Factor” y no de la voz “factura”, de allí la utilización de la palabra “Factoring”. Es con tal denominación que mayormente se le conoce, aunque se han hecho denominaciones que provienen de las traducciones al español de la voz Factoring que se ha intentado llamarle “factoraje”, “factoreo”, “facturación”, “factoría” y “factorización” (las dos últimas son las menos frecuentes). Sin embargo, ha predominado la denominación en inglés debido a que no se ha podido encontrar un nombre adecuado en nuestro idioma que lo relacione.

A través de la teoría económica se ha puesto en marcha el factoring como recurso moderno de obtención de varios servicios, entre los cuales el de mayor importancia es el de financiación a corto plazo, este ha hecho su ingreso en transacciones de índole empresarial y jurídico en forma intacta, debido, entre otras razones, a la dificultad de encontrar un término que brinde un significado claro y, a la vez, describa con la debida precisión esta operación financiera. De hecho en la doctrina se han propuesto algunos nombres para sustituir al de Factoring, en primera instancia por factoraje como sinónimo de factoría o de la actividad desarrollada por la empresa de factoring o lugar donde éste realiza sus operaciones, también se presenta el equivalente de facturación, por los numerosos documentos negociables que entregan para tarea de

⁷ Pinto Soreira Antonio Nuno, autor portugués “El término Factoring”

⁸ Bravo Melgar Sydney Alex, “Contratos Modernos Empresariales”. Editora Fecat. Edición 1997.

ser cobrados por la sociedad de factoring, y por último factorización, que es un término adaptado al español pero que enfoca el sentido de la gestión de créditos. Por eso aún se sugiere el uso de la voz Factoring, al no encontrar un vocablo similar que describa la amplitud y la serie de ventajas, servicios y las posibilidades que encierra este importante contrato de financiación.

Como alcance a la definición del “El FACTORING” se dice, es un Contrato Moderno, considerado un producto financiero con el que la empresa puede obtener financiamiento inmediato de las ventas hechas a crédito a sus clientes y obtener, si lo desea, un conocimiento de la solvencia de sus compradores.

Además dentro del marco jurídico, el factoring se precisa como una operación mediante la cual la empresa Factor adquiere, a título oneroso, de una persona natural o jurídica, denominado Cliente Factorado, documentos de contenido crediticio con el objetivo de ejercer una tarea de cobro sobre sus cuentas pendientes a cambio de entregar una retribución a la firma especializada de factoring, y si se conviniere, el Factor podría compartir el riesgo crediticio con el cliente por los instrumentos adquiridos de los deudores.

Pero como todo servicio o producto que entrega beneficios y que deciden adoptar los involucrados, los cuales se favorecerán por las ventajas que entrega ésta modalidad de negocio, fue necesario llevar a un marco de compromiso su ejecución dentro de la actividad empresarial, donde los entes participantes queden expuestos a cumplir con resultados y objetivos óptimos, dando origen así al contrato de factoring calificado como un contrato atípico, mixto y complejo, creado para cubrir diversas finalidades económicas y jurídicas del empresario por una sociedad especializada, la misma que se encarga del negocio comercial, administrativo y financiero de los créditos cedidos por el empresario, liberando a éste de la carga de medios materiales y humanos que debería arbitrar en orden a obtener el abono de los mismos. El contrato, por regla general, no considera todos los créditos de la empresa, sino sólo

aquellos relativos a las negociaciones presentes o futuras, derivadas de las relaciones de comercialización con su propia clientela o deudor cedido, concluidas en un determinado ámbito territorial, condiciones de plazos, tiempos o montos; o aquellos surgidos en relación a determinados deudores, cuya solvencia es valorada previamente por el factor, que se reserva siempre la posibilidad de aceptarlos o no, y que se encargará de la contabilización y movilización de tales créditos mediante anticipos de los mismos a favor de su cliente a cambio de una prestación económica que el cliente pagará a favor de la empresa factora.

1.3 Características del Factoring.

Entre las características que posee el Contrato de Factoring podemos citar las siguientes:

1.3.1 Principal.- Es un contrato autónomo que puede funcionar o existir de una manera independiente.

1.3.2 Obligacional.- Porque la celebración del contrato genera obligaciones contractuales y en último de los casos legales.

1.3.3 Oneroso.- Porque ambas partes se comprometen de manera recíproca en el cumplimiento de la obligación esperando recibir beneficios a cambio.

1.3.4 Complejo.- Porque constituye una gama de prestaciones y servicios que brinda el factor entre los que se destacan:



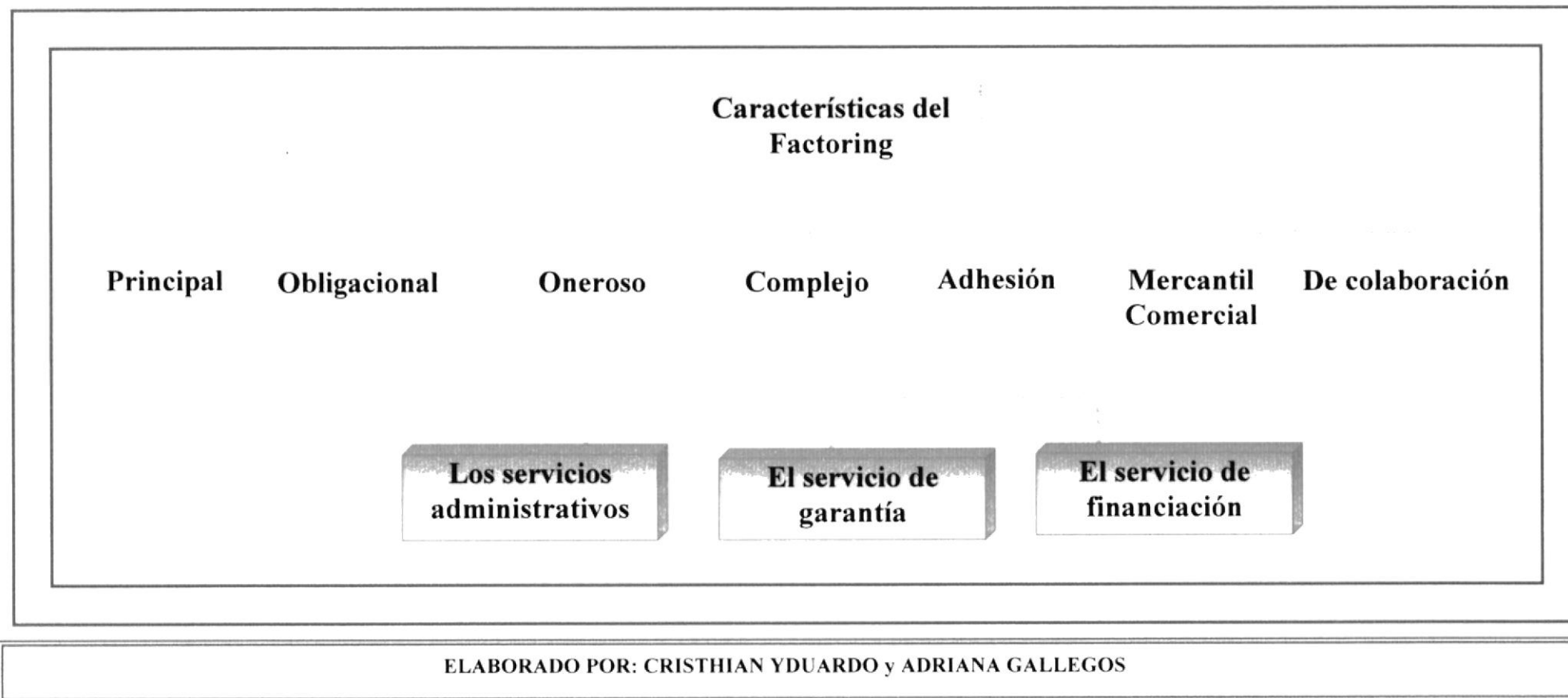
- ☑ Los servicios administrativos: Libera de las responsabilidades que conlleva la gestión de cobro y así poder concentrarse en actividades netamente productivas.
- ☑ El servicio de garantía: Es lo más atractivo del contrato porque otorga al factorado la seguridad en el cobro de las deudas.
- ☑ El servicio de financiación: Es la razón de ser de este instrumento porque oxigena los flujos a cambio de la cesión de cuentas.

1.3.5 De adhesión.- Porque el cliente acepta ciertas condiciones del factor como la selección de facturas analizadas de acuerdo a los plazos, montos, solvencias y riesgos de los deudores.

1.3.6 Mercantil Comercial.- Porque lo ejerce una institución especializada generalmente el sector financiero extendiéndose a empresas legalmente constituidas y autorizadas por un ente regulador. El contrato será dirigido tanto a personas naturales o jurídicas que desarrollen una actividad comercial o económica.

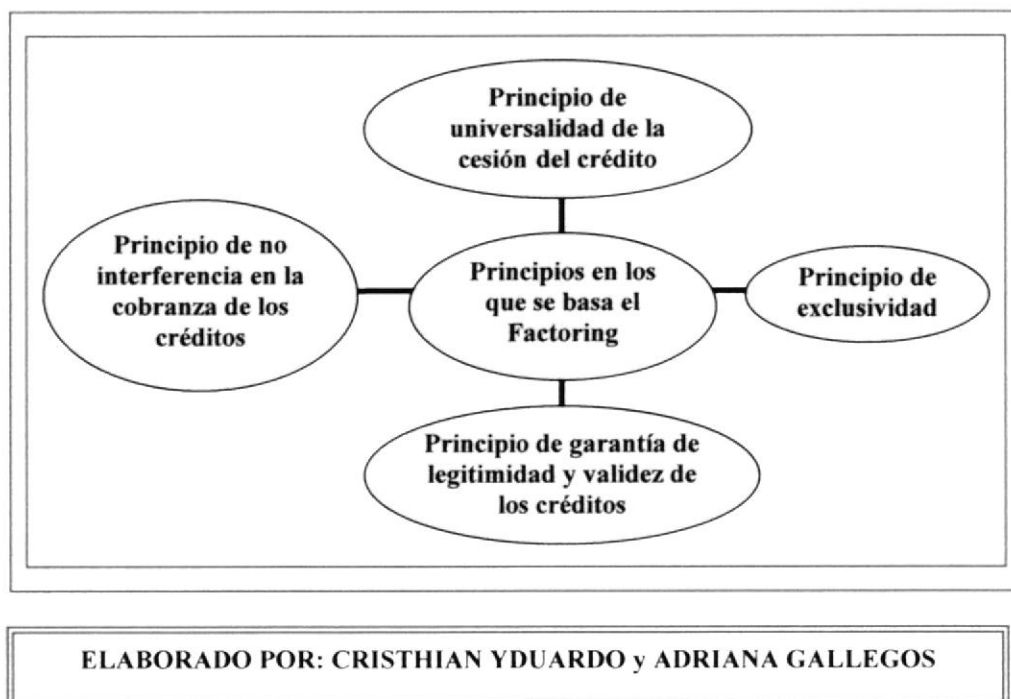
1.3.7 De colaboración.- Porque se convierte en un servicio de asistencia para el factorado ya que lo despoja de actividades ajenas al negocio que incurren en una serie de costos de oportunidad que podrían generar riqueza en un corto plazo.

GRÁFICO 1.1
CARACTERÍSTICAS DEL FACTORING



1.4 Principios en los que se basa el Factoring.

GRAFICO 1.2
PRINCIPIOS DEL FACTORING



1.4.1 Principio de universalidad de la cesión del crédito: Implica la cesión de todas las obligaciones presentes y futuras que adquiere el cliente, por concepto de venta de mercaderías o prestación de servicios, que se encuentren dentro de las operaciones normales de la empresa. Toda factura debe ser aprobada por el factor, si alguna no lo fuera, debe tener un tratamiento especial, es decir, tratada individualizadamente de acuerdo a los deudores o a la naturaleza de la operación.

1.4.2 Principio de exclusividad: Se trata de la formalidad de la operación del factoring, que implica la seriedad del cliente al comprometerse con un solo factor estableciendo la prohibición de contratar otro conjuntamente.



1.4.3 Principio de garantía de legitimidad y validez de los créditos que se cedan: El cliente debe obligarse a garantizar al factor la legitimidad y validez de los créditos cedidos, lo que implica garantizar su existencia, vigencia y validez formal.

1.4.4 Principio de no interferencia en la cobranza de los créditos: El cliente se obliga a no efectuar bonificaciones, ni convenir condonaciones, ni variaciones en el monto de los créditos cedidos y toda intervención sin la previa autorización del factor. Además, transmitir cualquier información que llegara a su conocimiento sobre la situación de algún deudor.

1.5 Elementos del Contrato de Factoring.

Entre los agentes que intervienen en el contrato de Factoring están:

1.5.1 El deudor: Es quien contrae la deuda con el cliente, producto del traspaso de dominio de la venta de bienes y/o servicios, para luego traspasar la deuda al factoring, este último se encargará del cobro de las mismas.

1.5.2 El Cliente o Factorado: Es la empresa usuaria que recibe los servicios del factor, quien tiene las facturas por cobrar de los deudores que necesitan dinero inmediato.

1.5.3 El Factor: Es quien a cambio de quedarse con el derecho de cobro de las cuentas, le anticipa al cliente un monto sujeto a una tasa de descuento, para cobrarle al deudor posteriormente la factura en los plazos ya establecidos. Desde ese instante, la empresa de factoring se entenderá directamente con el deudor hasta que se le pague.

1.5.4. Derechos y obligaciones del factor.

Los derechos y obligaciones que debe seguir el factor son los siguientes:

1.5.4.1 Derechos:

- ☒ Realizar todos los actos de evaluación con relación a los instrumentos adquiridos.
- ☒ Cobrar una retribución por los servicios que haya realizado.

1.5.4.2 Obligaciones:

- ☒ Adquirir los instrumentos de acuerdo a las condiciones pactadas en el contrato.
- ☒ Brindar los servicios pactados de investigación e información comercial, gestión y cobranza, servicios contables, estudios de mercado, asesoría integral y otros.
- ☒ Pagar al cliente por los instrumentos adquiridos.

1.5.5. Derechos y obligaciones del cliente.



Los derechos y obligaciones que debe seguir el cliente son los siguientes:

1.5.5.1 Derechos:

- ☒ Exigir el pago por los instrumentos transferidos en el plazo establecido y conforme a las condiciones pactadas.
- ☒ Exigir el cumplimiento de los servicios que han sido pactados.

1.5.5.2 Obligaciones:

- ☒ Garantizar la existencia, exigibilidad y vigencia de los instrumentos al tiempo de celebrarse el Factoring.
- ☒ Transferir al Factor los instrumentos en la forma acordada.
- ☒ Notificar la realización del factoring a sus deudores.
- ☒ Recibir los pagos que efectúen los deudores y transferirlos al factor, cuando así lo haya convenido con éste.
- ☒ Informar al factor y cooperar con éste para permitir la mejor evaluación de su propia situación patrimonial y comercial, así como la de sus deudores.
- ☒ Proporcionar toda la documentación vinculada con la transferencia de instrumentos.
- ☒ Retribuir al factor por los servicios recibidos.

1.5.6. Objeto del contrato.

Es el propósito por el cual se origina el contrato, desde el punto de vista del usuario, es el de recibir los servicios ofrecidos por el factor, como el de ceder el cobro de las cuentas por cobrar para recibir a cambio el pago anticipado de dichas cuentas, como un medio de financiamiento, y por el lado del factor es recibir sus haberes correspondientes por los servicios que ofrece.

1.5.7. El plazo del contrato.

Es el tiempo por el cual las partes están comprometidas a cumplir las estipulaciones contraídas en el contrato, entre ellas, la cesión de las facturas por parte del usuario al factor, y este último al cobro de las mismas por el importe correspondiente, hasta el tiempo de vencimiento del contrato.

1.5.8. El vencimiento del contrato.

Es el plazo para el cumplimiento del objeto del contrato, salvo casos fortuitos como insolvencia, declaración de quiebra, fallecimiento o disolución de la empresa.

1.6 Beneficios que ofrece el Factoring.

El factoring como producto de servicio esencialmente dentro de un mercado empresarial, está orientado a trabajar como un sistema de apoyo para las empresas y es por esto que el factor, institución especializada encargada de su ejecución y tramitación, otorga a los clientes que buscan este servicio los siguientes beneficios, considerados dentro de una diversidad como los más representativos de su contratación.

1.6.1 De Actividad Administrativa:

1.6.1.1 Investigación de Clientela.- Al optar por este instrumento el factor cuenta con la plena capacidad y especialización para otorgar al factorado una serie de informaciones acerca de la solvencia de sus clientes, ya que debido a la racionalización de las facturas que el factor recepta de la cesión de derechos, hace investigaciones frecuentes de los riesgos y posibilidades de pagos que rodean al deudor, creando una base de datos eficiente sobre sus limitaciones y alcances, al momento de adquirir un compromiso de deuda.

1.6.1.2 Contabilidad y Estadística de Ventas.- Gracias al seguimiento directo que impone el factor a las cuentas por cobrar de la empresa factorada, ésta recibe de manera periódica, un informe con las estadísticas y relaciones que mantiene el factor con los compradores acerca de sus créditos cedidos y posibles impagos, etc., todo aquello con el objetivo de mantener una

estadística de las ventas realizadas. Además, la empresa factorada resume su contabilidad, ya que liberaliza una amplia cartera de clientes y el factor pasa a convertirse en su máximo y posible único cliente, quien entrega extractos de las cuentas cobradas a medida que se realizan con el transcurso del tiempo.

1.6.1.3 Gestión de Cobro de Clientes.- Durante el tiempo que transcurre la deuda de los compradores, el factor hace una serie de avisos anticipados a los deudores para que se acerquen a cancelar, agotando de esta manera la vía amistosa de la gestión de cobro, pero también, existe la posibilidad de renegociar la deuda con el factor, pero una vez concluidos los plazos el factor tiene la posibilidad de emplear la vía judicial, pero siempre y cuando se estipule en el contrato, pudiendo no ser conveniente para la empresa cliente, aplicar este medio con determinados compradores.

1.6.2 De Actividad Financiera.

1.6.2.1. Garantía de Cobro.- Ofrece la seguridad de cobro de los créditos a la empresa factorada, alejando a la misma de nocivas consecuencias que acarrea este tipo de trámites financieros. A fin de esto, el factoring funciona con un sentido gestor y con la finalidad de establecer una cobertura de alcance de cumplimiento de los deudores.

1.6.2.2. Financiamiento.- Dentro de esta óptica, el factoring es considerado una figura financiera, que logra satisfacer necesidades de financiamiento que no logran otras figuras tradicionales, de allí que conviene entender este contrato como tal, es decir, un medio que llega para complementar al crédito bancario o servir como instrumento alternativo.





1.7 Ventajas e Inconvenientes del Factoring.

Haciendo referencia a cada una de las situaciones que enfrenta el Factoring, como créditos incumplidos por deudores, pagos tardíos de los clientes, presiones en las cobranzas por parte de la firma, falta de colaboración en realizar convenios de pagos, caos a nivel administrativo por mala selección de clientes, declives gerenciales por retrasos en deudas y prestaciones fallidas, etc., por éstas razones sus ventajas se consolidan en el área económica, financiera y administrativa de toda actividad empresarial, es por esto, que la problemática de iliquidez que se origina en las empresas, en razón de las amplias facilidades que otorgan a los clientes para adquirir productos, es en parte, la causa principal de los desajustes contables, que se precisan aun más en las entidades comerciales por su disposición de mantener dinero a plazo. A partir de esto, surge el factoring como un servicio que presta asesoría para confrontar todo tipo de obligaciones inmediatas y además como medio de tratamiento óptimo de la cartera de crédito.

Observando estas consideraciones se tienen las siguientes ventajas:

- ☒ Se ha convertido en una forma eficiente de oxigenar los flujos de caja debido a los giros anticipados de dinero, que entrega la empresa factora al cliente por los créditos cedidos y que constituyen formas de capitales auxiliares ante perspectivas difíciles, permitiendo además aprovechar oportunidades de descuento por pronto pago.
- ☒ En el rol de la administración, el factoring cumple un papel de trascendencia, que consiste en un sistema de apoyo a las tareas funcionales de la empresa, saneando la cartera de clientes y desligando a su personal enrolado en trámites de cobranzas, permitiéndole reubicarlos en cuestiones

plenamente relacionadas al negocio y concentrarse en actividades para su crecimiento.

- ☑ Ejerce cierto control sobre compradores compulsivos, ya que el factoring operaría como medio de supervisión del nivel de apalancamiento permitido, que se alcanzaría con una retroalimentación de información entre las firmas especializadas y las autoridades competentes del mercado.
- ☑ Facilita la dotación de financiación ya que acorta los entretiempos entre las entradas y salidas de efectivo, causados por gestionar un portafolio de créditos con amplios plazos, simplificando la contabilidad debido a la reducción de la cuenta de clientes por cobrar, sustituyéndola por la única cuenta que llevaría el nombre de la empresa de factoring, mejorando su solvencia para enfrentar obligaciones y optimizando su ratio de rendimiento de activos (ROA).

En lo que se refiere a los beneficios que presta el Factoring, éstos son atractivos para cualquier empresa, que independientemente de su estructura económica, buscan a través de este medio, desenvolverse con eficiencia en sus actividades, concentrándose en lo productivo y descongestionando áreas administrativas. Pero también se conoce de ciertos inconvenientes, si se los puede llamar así, ya que más que considerarse como problemas o barreras para favorecerse de los servicios del factoring, en una opinión justa se diría, que son exigencias necesarias y requeridas por la empresa factora que deberán cumplir quienes se sientan interesados (factorados) en acceder a la contratación de un factoring.

Entre esos requerimientos se pueden mencionar los siguientes:

- ☑ La cesión de los documentos negociados para el cobro respectivo, que se refieran a operaciones relativas de productos perecederos, la empresa de factoring está en la autoridad de aceptar o no esas cuentas, ya que se incurriría en un costo demasiado elevado en gestionar la cobranza, como también lo causarían los documentos con largos plazos (pasados del año comercial). En ambos casos estos papeles comerciales de créditos podrían ser excluidos para la operación del factoring.
- ☑ La empresa usuaria se sujetará al criterio de la sociedad de factoring, por que solo adquirirá las cuentas por cobrar, que luego de someterse a una selección minuciosa queden disponibles para la aplicación del factoring, por lo que dependerá de la calidad de mismas, es decir, de sus plazos, montos, la posibilidad de recuperación y la evolución de solvencia de sus compradores.
- ☑ Las documentos ya vencidos o enrolados en algún juicio legal, pueden hacer que el factoring eleve sus costos administrativos y generen retrasos en la gestión, por lo que significaría una debilidad financiera para acceder al beneficio de la financiación, quizá el más interesante para sus demandantes y porque se perdería la oportunidad de contar con un activo altamente líquido para el desarrollo de negocios futuros.

A todo esto, es útil mencionar que es bastante difícil determinar cuan ventajoso o desventajoso resulte tanto para la empresa factorada como para la sociedad factora el ejecutar un contrato de factoring, debido a que cada proceso de factorización es único, y el arreglo de los pro y los contra solamente se podrían evaluar a través de las condiciones específicas que se establezcan en cada contrato.

CAPÍTULO II

2. FACTORING: MODALIDADES Y OPERACIÓN.

OBJETIVO DEL CAPÍTULO.- Desplegar la gama de modalidades existentes que trascienden las fronteras de los países y que ofrece el Factoring al mercado empresarial de la actualidad, conjuntamente dando a conocer los criterios y bases en que se fundamenta su clasificación. Determinar las entidades idóneas y capaces de contraerlo, que cumplan con los requerimientos que exige la celebración de esta clase de contratos, y así acceder con pleno conocimiento al desempeño de esta innovadora modalidad contractual en nuestro país.

2.1 Modalidades de Factoring.

2.1.1 Criterios Básicos de Clasificación.

A partir de una clara tendencia en la utilización de esta práctica moderna de negocio, que se sustenta por el manejo de un modelo operativo estandarizado, ya que ofrece la mayor flexibilidad y eficiencia desde el ángulo visionario de las empresas de factoring, se proyecta en poco tiempo una adopción masiva creciente de éste modelo, lo que representa solo el comienzo del desarrollo operacional de estas nuevas

aplicaciones contractuales. A razón de esta intensa masificación se ha presenciado distintos subtipos de Factoring, que se derivan de una lista de criterios básicos para su clasificación, estos son:

- ☒ **Criterio Clásico:** Las modalidades de factoring que proceden y se ejecutan bajo el criterio clásico son aquellas que proporcionan servicios eficaces de cobro, seguridad de gestión y financiación inmediata, bajo altos niveles de eficiencia y confiabilidad.
- ☒ **Criterio de Participación:** Dentro de la disciplina empresarial este criterio se toma en consideración cuando alguna clase de factoring se opera con la participación de un banco, y este se convierte en un ente protagonista del negocio.
- ☒ **Criterio Comercial:** Bajo el mercado del criterio comercial los subtipos de factoring que se derivan, tienen la característica primordial de ofrecer servicios de mayor flexibilidad y competitividad que los que entrega La Banca Financiera tradicional, que sirvan de apoyo al sistema financiero en el desarrollo de mecanismos modernos. El prestamista recibe como respaldo de sus préstamos cualquier tipo de activo corriente, pero principalmente adquiere carteras de crédito u otros documentos exigibles por cobrar que sean ejecutables en un corto plazo para una inmediata liquidación, que siendo de pertenencia del prestatario, los cede en garantía a cambio de la concesión de anticipos en efectivo.



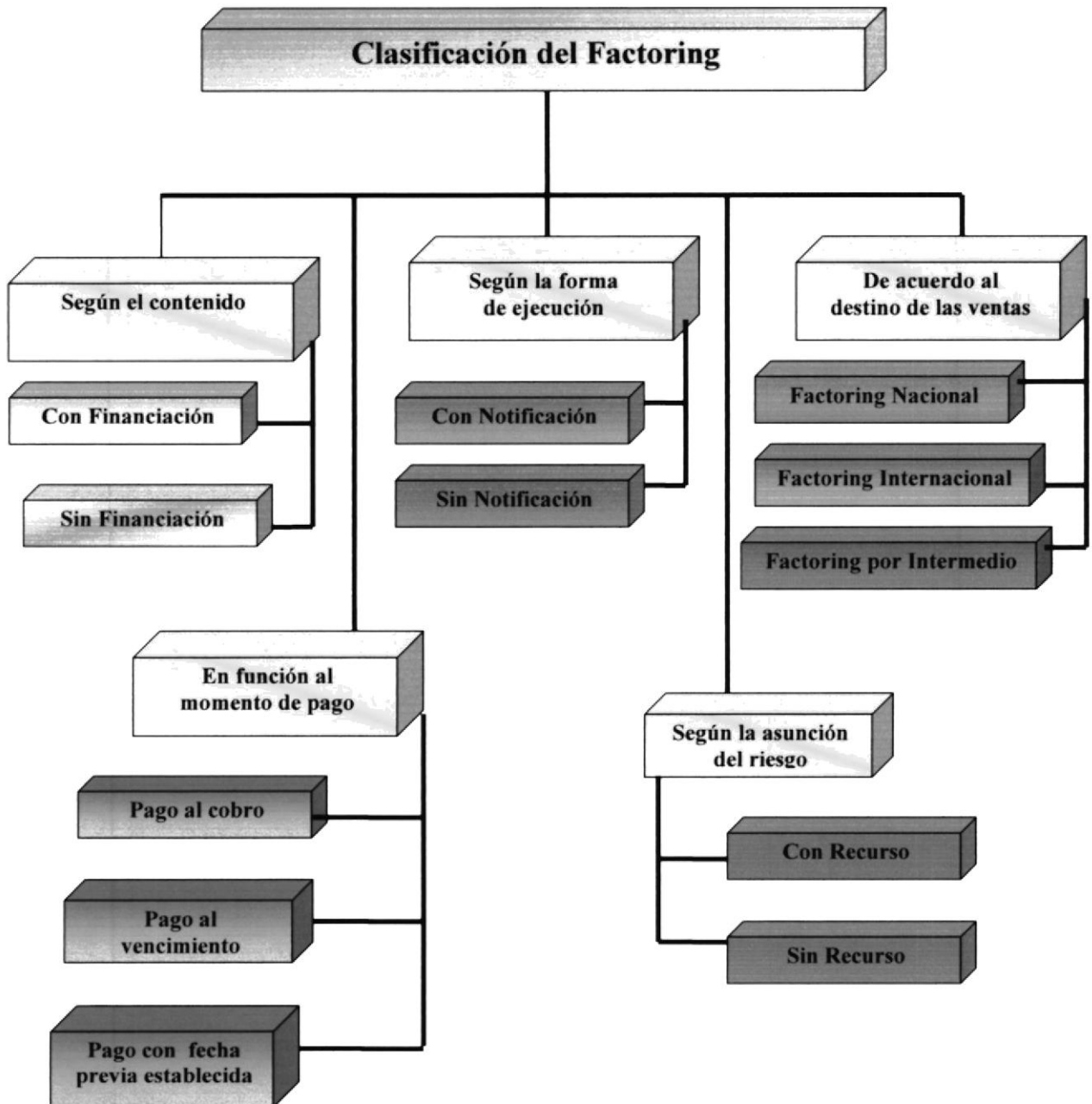
2.1.2 Clasificación general de factoring.

La doctrina del factoring, en forma correcta, se concentra en mencionar la esencia de su estudio, que particularmente responde a un alto grado funcional que tiene en el mercado de financiamiento, al ser obvio su uso como un medio moderno, que presta liquidez y entrega un acceso directo a una pluralidad de servicios relacionados con su gestión administrativa y financiera, entre los cuales se destaca una expansión global de las fronteras comerciales, que suponen un cambio en los modelos de desarrollo a nivel mundial, que por otra parte, resuelve las profundas transiciones y distorsiones económicas que enfrentan los países.

Con la ebullición generada a causa de moratorias en los préstamos, créditos multilaterales orientados a proyectos fallidos que desencadenan desfases, el impacto socioeconómico en los niveles de consumo y la falta de recursos orientados hacia inversiones rentables, hacen prioritario el uso de este contrato moderno llamado Factoring, pero cabe señalar, que será la especificación de la actividad ejecutada la que determine el subtipo de factoring que se lleve a cabo, ya que esta institución contractual tiene a su estudio varias modalidades que tienen sus variantes, las mismas que se explican de acuerdo a su contenido y evolución.



GRÁFICO 2.1
CLASIFICACIÓN DEL FACTORING



ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO y ADRIANA GALLEGOS

Hay muchas modalidades por las que se puede celebrar el Contrato de Factoring, entre las que se estudiará tenemos las siguientes:

2.1.2.1 Según su Contenido.- Dependiendo de que haya o no financiación.

a) Factoring “Con Financiación”.

Conocido también como “Factoring a la vista o Credit Cash”, es sin duda la modalidad más atractiva, ya que la empresa usuaria podrá beneficiarse del servicio de liquidez inmediata, donde el cliente o empresa factorada recibe de la sociedad de factoring el pago inmediato de los créditos cedidos, independientemente de la fecha de vencimiento de las respectivas facturas o documentos de cobro que contienen los créditos transferidos, pagando a cambio intereses por la financiación anticipada.

b) Factoring “Sin Financiación”.

En esta modalidad llamada también “Factoring al vencimiento o Maturity” no existe la asistencia financiera o financiación anticipada. El factoring sin financiamiento carece de uno de los propósitos esenciales del Factoring moderno que es la obtención por parte del cliente del pago inmediato de los títulos entregados para favorecer la pronta liquidez de la empresa. En esta modalidad de factoring, el importe de los créditos no se anticipan y por lo tanto la factora hará la cancelación de las cuentas a la cedente a medida que se vencen los plazos, éstas se liquidan y los deudores abonan a la firma especializada el pago respectivo.

2.1.2.2 Según su Forma de Ejecución.- De esta clasificación se derivan según el hecho de que se notifique o no a los deudores la transferencia de los créditos a la empresa de factoring.

a) Factoring “Con Notificación”.

En este factoring el cliente factorado debe poner en conocimiento del deudor las estipulaciones tomadas y como causa de aquello, está en la obligación de informarles sobre la transferencia de los créditos comerciales a favor de la empresa factora, para lo cual, el pago de las facturas que contienen la deuda a su cargo se realizará directamente a ésta, ya que será la única legitimada para cobrárselas.

b) Factoring “Sin Notificación”.

Esta modalidad de factoring es muy practicada en el mercado por los empresarios, quienes por diversos motivos prefieren mantener de alguna u otra forma, oculta la identidad de la empresa factora, quizás por razones de seguridad y confiabilidad para con sus clientes o porque no sea conveniente que tengan conocimiento de relaciones con empresas de factoring. El factorado, en esta modalidad, no avisa a sus deudores sobre la transmisión de los créditos, por lo que continuará siendo el acreedor y el pago deberá efectuársele a él, quien a su vez está obligado a reintegrar el importe de ellos al factor en el plazo fijado en el contrato.

2.1.2.3 De Acuerdo al Destino de las Ventas.- El contrato de Factoring por la variedad de servicios que otorga a los negocios modernos, emerge como respuesta positiva a la cobertura de las necesidades de los entes que intervienen, que muchas veces se encuentran dispersos por el mercado mundial, y es justamente sobre esta característica, que recae la importancia de este tipo de clasificación, ya que estas modalidades sirven de garantía y seguridad para el cumplimiento del contrato.

a) Factoring Nacional o “Domestic Factoring”:

También conocido como Factoring Interno, este se ejecuta cuando el Cliente Factorado o Vendedor (titular de los créditos comerciales cedidos), la Compañía de



Factoring (empresa factora) y los Compradores (deudores) residen en un mismo domicilio legal y operan con sus sedes administrativas dentro de un mismo país.

b) Factoring Internacional o “Internacional Factoring”:

Este Factoring toma este nombre porque las partes contratantes, tanto el Cliente Factorado, como la Empresa de factoring y los Compradores (Deudores) residen en países distintos. En esta modalidad comercial operan en territorios comerciales diferentes, en el cual se presentan dos variantes a saber: “El factoring de exportación”, donde la factora y la factorada se localizan en la misma zona territorial mientras que los deudores se hallan en el extranjero; y el Factoring de Importación”, según el cual la usuaria se encuentra en un país distinto a la firma especializada, por lo que se decide transmitir las cuentas de cobro de su actividad empresarial que tiene el cliente en contra de deudores ubicados en el país de la factora.

c) Factoring por Intermedio (Agency Factoring):

Es una variedad del Factoring Internacional y se describe como acuerdo en virtud del cual otra entidad diferente del factor, efectúa las cobranzas (usualmente el mismo vendedor). Esta modalidad constituye un acuerdo de servicio completo, pero no incluye la actividad de las cobranzas y sólo algunas veces asume el riesgo crediticio y el seguimiento y control del mayor de ventas.

2.1.2.4 Según la Asunción del Riesgo.- Este es un subtipo del Factoring con la singular importancia de entregar la ventaja de financiación en el corto plazo a sus beneficiarios, con la característica de que dependerá del factor asumir o no los riesgos de cobrabilidad sobre los documentos concedidos, y se constituye en una valiosa herramienta para facilitar las operaciones transaccionales. En este caso el factoring podrá ser “con recurso” y “sin recurso”.

a) Factoring “Con Recurso”.

También llamado “Factoring impropio”, este convenio contractual incluye una variedad de beneficios, excepto la asunción del riesgo crediticio de parte de intermediarios financieros, en esta modalidad es el factorado quien soporta el riesgo de insolvencia por la falta de pago de sus deudores frente a la liquidación de los plazos. El factor no garantiza el riesgo por el incumplimiento de las deudas fallidas.

b) Factoring “Sin Recurso”.

Conocido además como “Factoring propio o Factoring completo” ya que este acuerdo general, involucra la satisfacción de un sinnúmero de necesidades y expectativas orientadas al bienestar de los clientes que lo aplican, con el objetivo fundamental de aumentar la competitividad y fomentar el trabajo en las actividades prósperas del negocio, liberalizando los mercados con nuevas tecnologías que permitan realizar drásticas reducciones de costes administrativos. En esta modalidad, el factor sí garantiza el riesgo por insolvencia del deudor, a no ser de que el incumplimiento se haya producido por otras causas (como por ejemplo que las mercancías se hayan encontrado defectuosas o en mal estado, diferentes a las solicitadas, etc.). Éste es el típico factoring financiero.

2.1.2.5 En Función del Momento del Pago.- Es preciso analizar este aspecto con el objetivo de establecer un tiempo viable para el pago, y detectar las debilidades a corregirse posteriormente. Este subtipo se da cuando la compañía de Factoring otorga el importe pactado en el contrato al Cliente de los créditos (documentos) cedidos.

a) Factoring con Pago al Cobro.

Este tipo de modalidad opera simplemente en los ciclos y plazos de tiempo que se estima se hará la cobrabilidad de las deudas, o sea, la compañía de Factoring (factor) paga al cliente (vendedor) una vez que ha cobrado a los compradores (deudores). Además, este subtipo incluye un proceso de seguimiento de las incidencias suscitadas, que se basa en la obtención de información para su aplicación real y posibles fallos, que serán solucionados bajo mecanismos de acuerdo al carácter de los deudores.



b) Factoring con Pago al Vencimiento.

Este subtipo se da cuando las partes que lo contratan establecen la denominada Fecha Límite, es decir, la compañía de Factoring (factor) paga al cliente (vendedor) en un tiempo máximo fijado con la posibilidad de efectuarse un cambio en la fecha de pago pactada si ésta fuese anterior a la citada fecha límite. Se debe realizar un plan de control de datos que se resume en: montos cedidos, días de gracia, plazos máximos, condiciones de pago y hacer un diagnóstico de los hábitos de compra.

c) Factoring con Pago a una Fecha Previamente Establecida.

Es evidente que esta característica no puede aplicarse sobre todas y cada una de las modalidades de Factoring que existen, ya que éste se da, cuando la compañía de Factoring (factor) paga al cliente (vendedor) en la fecha anticipada acordada, con independencia de que se haya o no efectuado el cobro a los compradores (deudores).

Cabe señalar que la sociedad de Factoring, a través de cada una de sus modalidades contractuales, ofrece al cliente factorado, ganar calidad en su imagen corporativa, trabajando con un sistema competitivo más eficiente y menos costoso. Pero si bien es cierto, estos efectos no serán inmediatos, pero si duraderos, ya que

accederán al Factoring quienes estén preparados para ello. Por otra parte, esta serie de procesos internos, concientizarán primero a los responsables directos (factora y factorada), luego a través de ellos, a todo el personal para una correcta consecución de la gestión administrativa y por consiguiente para la satisfacción de las necesidades y expectativas de los compradores. Todo ello, desarrollado desde una punto de vista dinámico y debiendo adaptarse a una perspectiva cambiante y a un entorno complejo en que se mueven las altas empresas hoy en día.



2.2 Componentes de una operación de factoring.

2.2.1 Agentes que actúan.

Tal como ya se había mencionado, los entes que actúan o intervienen en la celebración de un contrato de factoring, es decir, las partes negociantes, son dos: el factor o sociedad de factoring (que es la firma que funciona como intermediario comercial o financiero, que adquiere la cesión de derechos o en términos simples compra los títulos valores para su correspondiente cobrabilidad, encargándose de su administración y asumiendo total responsabilidad de la operación con el comprador y otros beneficios si estos estuviesen estipulados en la concepción del contrato) y el cliente o factorado (quien es el agente que pone en venta todos sus documentos de créditos por cobrar, con el objetivo de recibir un sinnúmero de beneficios que entrega el factoring, pero principalmente por la gestión de cobranzas y el financiamiento inmediato que gana la empresa, a cambio de retribuir la misma con un pago que abona por los servicios).

2.2.2 Empresas que suelen contratar el factoring.

La gran variedad de modalidades que pueden utilizarse, junto con las múltiples tecnologías existentes, hacen de este contrato, un trabajo que debe ser realizado por personal experto. Así pues, dado el nivel de competencia actual y la accesibilidad de los procesos de gestión económica, a través de una amplísima difusión por una gama de países, el factoring se encuentra al alcance de toda empresa como una novedosa herramienta, que potencialmente significaría una ventaja competitiva. Sin embargo, éste implica el cumplimiento confiable de algunos compromisos, los cuales involucran prácticas de cambio sobre la responsabilidad de la alta dirección. Por esta razón, suelen contratar factoring todas las empresas en general, pequeñas, medianas o grandes que reúnan algunas de las siguientes características:

- ☒ Realizan ventas con pago aplazado. Por supuesto, la forma de gestionar estos plazos también se considera y se valora como un criterio más a evaluarse, ya que constituye el criterio de mayor peso al momento de acceder a un factoring, seguido de criterios relativos al personal, no solo por la forma de gestionar a los empleados en el manejo de los plazos sino por su nivel de integración en el trabajo. Los más comunes son proveedores de grandes cadenas de distribución, multinacionales, organismos públicos y corporaciones donde los plazos de pago son dilatados.
- ☒ Utilizan mecanismos como la transferencia, cheque a fecha u otro medio para el cobro de sus ventas diferidas. También empresas que realizan cobros de ventas por facturas a plazos, pagaré o letra de cambio aceptada, pueden acudir al factoring debido a que las prórrogas extendidas puedan retrasar los pagos. Es importante tener en cuenta la supervisión de estos aspectos, ya que condicionan la validez del factoring durante su ejecución,

es decir, estos parámetros serán saneados, para determinar la viabilidad de los mismos.

- ☑ Manejan un comercio global por medio de una actividad comercial, que a su vez han experimentado la escasez de divisas, ocasionado una fuerte demanda por el beneficio de financiación. Por ende, debido a este fenómeno se ha apreciado una falta de incremento de volúmenes comerciales y monetarios, cuyos efectos posteriores se observan en una carencia de liquidez en la empresa.
- ☑ Por la liberalidad del comercio, se entrega una gama de ventajas a los compradores, las mismas que se observan las altas cifras de ventas a crédito de las empresas, lo que constituye una concentración de riesgos. Pero a partir de esta euforia de herramientas en el manejo de negocios, se observó una reducción de costos transaccionales y de distancias, favoreciendo así al crecimiento del comercio internacional.

En el caso de las grandes empresas, a medida que se ha popularizado el factoring, este permite mejorar la estructura de sus activos, mediante la reorganización de su cuenta de clientes. Poco a poco el uso del factoring empezó a crecer y diversas empresas de principales ciudades, que adolecían de capacidad económica, iniciaron este negocio novedoso, con el objetivo de crear la infraestructura necesaria para su contratación legal. El factoring, es considerado frecuentemente un contrato de exclusividades, pues incluye personas naturales o jurídicas habilitadas para su celebración.

Por su actual participación de mercado en el ámbito mundial, el factoring se ha convertido indiscutiblemente en un líder de gran potencial dentro de la doctrina de gestión administrativa y financiera con una persistente proyección de crecimiento.

2.2.3 Entidades que pueden realizar el factoring.

Es evidente, que la reactivación económica o más aún la aceleración en el comercio mundial, son los factores de mayor relevancia de la pronunciada expansión del factoring, como actividad de negocio, esto se refleja en los buenos resultados alcanzados en Estados Unidos y países europeos, los mismos que varían ampliamente por las condiciones que se aplican en cada economía, tanto crecientes como las que están en procesos de desarrollo o transición y aquellas estacionarias. La comercialización de mercancías y servicios empieza a cifrar en volúmenes y montos elevados, debido al componente de garantía que otorga el factoring interno o externo, favoritos en su aspecto, pero también se centra una masiva atracción por el financiamiento y gestión de las deudas, razones por las que las firmas especializadas han visto en el factoring, el negocio que ha venido a revolucionar las formas de contratación, sin embargo, se requiere de departamentos especializados, para un seguimiento óptimo de los deudores tanto en el ámbito individual como sectorial.

El Factoring en Ecuador, se ha visto mitigado en su adopción como técnica de gestión en parte, por cuestiones de desconocimiento del mercado empresarial, pero también se debe a que el factoring es prestado por ciertas entidades financieras, reduciéndolo a un servicio monopolizado, al no ofertarlo con la competitividad que se lo hace mundialmente. A diferencia de otros países, este no registra ningún progreso en la economía como procedencia de este negocio, por lo que es prioritaria una fuerte iniciativa introductoria que reoriente su sentido de efectividad en el sector comercial ecuatoriano.

2.2.4 Instrumentos con contenido crediticio.

Los instrumentos, son aquellos documentos que avalizan la legitimidad de una actividad económica y cuentan con la característica de contenido crediticio, estos deben ser de libre disposición del Cliente. Las operaciones de factoring no podrán realizarse con instrumentos vencidos u originados de transacciones perecibles con empresas de diversa índole.

Los instrumentos, objeto de factoring pueden ser facturas autorizadas, letras de cambio, pagarés, notas de crédito, y todo título valor representativo de deuda, definidos así por las leyes y reglamentos de la materia. Dichos instrumentos se transfieren al Factor y comprende la entrega de todos los derechos.

Si entre el listado de instrumentos cedidos a la empresa factora, los montos y vencimientos sucesivos que se estipulan durante el o los periodos que la factorada aparece como beneficiario de los créditos, no se ajustaren a las indicaciones de conformidad para el desarrollo del factoring, estos serán reajustados o saneados si se pudiere, bajo las condiciones del contrato.

2.2.5 Características de créditos comerciales que pueden ser objetos de factoring.

En principio, previo al saneamiento de la cartera comercial no existe ninguna limitación cualitativa ni cuantitativa, por lo que, un mejor acceso al mercado por parte del cliente y una marcada expansión del comercio en una perspectiva de estabilidad económica, sin duda, serán factores que determinen la adaptabilidad del Factoring. Luego de esta primera etapa, es decir, una vez efectuado el proceso de filtración de las cuentas, resultarán aquellas aptas, que en detalle definirán la base sobre la cual se llevaría a cabo una plena y exhaustiva revisión durante la ejecución de este proceso.

Este producto se afianza en regiones donde la integración tanto económica, financiera y comercial, ha acortado las barreras transaccionales, dando lugar a la práctica mundial del Factoring, centrándose en aquellos créditos comerciales que reúnen las siguientes características:

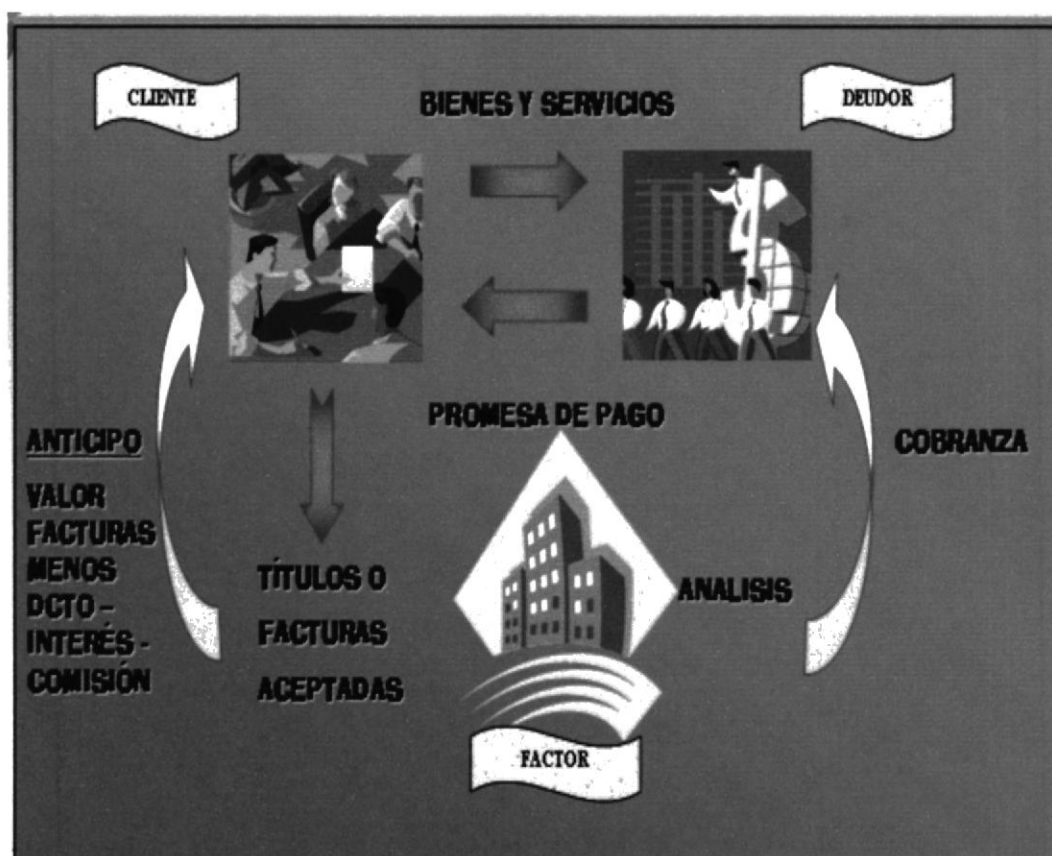
- ☒ Que las mercancías que han sido transferidas de dominio, a través de las ventas a sus compradores, no correspondan a productos inmediatamente perecederos, pues ocasionarían problemas de vigencia en el contrato o desigualdades de criterio en la conformidad del cuerpo legislativo del mismo.
- ☒ Que las ventas tengan un ciclo continuo y constante, que se base en planificar, realizar y verificar las frecuencias con que éstas se originan a diario con el fin de tener un banco de datos para la delimitación de posibles soluciones.
- ☒ Que sean ventas efectuadas entre personas capaces de comerciar, ya sean, ventas hechas a distribuidores (mayoristas o minoristas), fabricantes o al consumidor final, las mismas que al ser monitoreadas y sometidas a una evaluación, dan lugar a la aplicación de este plan de acción.
- ☒ Que las condiciones de pago de las cuentas correspondan al rango de periodicidad del acuerdo, al tiempo que no es menos cierto que este rango tiene la misma normatividad de compromiso de cumplimiento.



2.3 Proceso de operación de factoring.

Dentro de esta esquematización básica de operación, en el cual se transfieren cuentas (objeto del contrato) a un intermediario de cobranza y administración financiera (el Factor), quien las compra a descuento y se hace cargo de la recolección de las mismas a partir del momento que la empresa cliente (el Factorado) las cede, para su consecuente cobro a los propietarios de la deuda (Compradores).

GRÁFICO 2.2
PROCESO BÁSICO DE GESTIÓN DEL FACTORING.



FUENTE: DCTO. FORJANDO EL FUTURO, EL FACTORING - INCAE
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO y ADRIANA GALLEGOS

En el gráfico se presencia la descripción de las fases más importantes del Factoring, las cuales se han descrito en razón de cómo se producen en el entorno universal, bajo un contexto de acciones correctivas y preventivas que identifique los problemas y riesgos, al tiempo que se realice un análisis valorativo de los posibles efectos técnicos y/o reacciones sociales considerables, para así promover una búsqueda de soluciones sostenibles y un elevado apoyo gerencial a la toma de decisiones, al dotar a cada uno de los sectores favorecidos por el factoring de la eficiencia de este tratamiento, que les posibilite evidenciar las causas del deterioro organizacional, pero además exhortarlos de acciones ineficientes relativas a su modelo empresarial y que simultáneamente se dediquen a connotaciones innatas del negocio, refiriéndose a su exclusivo funcionamiento operacional acorde a las normas pertinentes del mismo.

2.3.1 Pasos para desarrollar esta modalidad contractual.

1. La fase inicial de este proceso, corresponde al de estudio. La empresa de factoring conforme a sus respectivas conducciones de calidad, hace un análisis previo a la empresa factorada (deudora de la factura y otros documentos) de sus cuentas precedentes de las ventas diferidas, luego de que ésta entregue información financiera o de créditos, temporal o permanentemente.
2. A continuación, la empresa de factoring en base a estándares internacionales aprueba su evaluación, para posteriormente hacer frente al desafío adquirido, con un programa de cobertura de riesgo inherentes de las cuentas y reducirlos a una cota mínima.

3. Consecuentemente a la aprobación de los grupos de créditos seleccionados, se firma el contrato por la cuantía, la duración, la cantidad de títulos, etc., que intervendrán en el proceso de cesión. Así el cliente entrega sus cheques a fecha, facturas, vouchers de tarjetas de crédito, letras, pagarés y otros documentos similares a la empresa de factoring. En esta sección, se promulgan las disposiciones y los argumentos justificativos que prevalecerán a lo largo de la vigencia del contrato de factoring hasta su terminación.
4. Al contraer el compromiso suscrito en el contrato, el factor paga comúnmente de manera anticipada, si el convenio lo especificare, entre un 60% a 75% del o de los valores que le fueron otorgados (basado en el sub-total de los documentos, entendiéndose como sub-total la base imponible, es decir, antes del calculo de cualquier tributo e impuesto). Este tipo de opción, se traduce en una medida que incrementará sus posibilidades de generar nuevas inversiones, al contar con liquidez inmediata, a la vez que protege los actuales.
5. En el transcurso del acuerdo suscitado, será la sociedad factora, la que llevará a cabo ésta propuesta de proteccionismo comercial a favor del cliente y de manejo cronológico a los deudores, preservando que los apalancamientos futuros de aquellos no exceda los límites óptimos de endeudamiento de ambos y así alentar la competitividad macroeconómica del país.
6. Al darse el finiquito del contrato, es decir, la fecha de vencimiento, la empresa de factoring le entrega al cliente el porcentaje restante menos una tasa de interés o factor de descuento, reafirmando su disposición de renegociar y extender los beneficios que aporta este producto y su industria a la sociedad.

2.3.2 Criterios para establecer la tarifa de factoraje.

Cada una de las aplicaciones del Factoring se basan sobre un soporte técnico único, de gestión de recobros, coherente y evolutivo de una plataforma informativa, y que entrega una concepción de aseguramiento por la intermediación entre el cliente y el comprador. Pero como todo servicio, para que las empresas puedan beneficiarse de esta herramienta, las sociedades de factoring ponen a disposición esta oferta modular de gestionar y controlar la Cuenta de Clientes a cambio de la retribución lógica de una tarifa. De acuerdo a las cláusulas estipuladas en los contratos de Factoring, éstas pueden recibir réditos a través de dos maneras:

- ☒ **Tarifa de Factoraje.-** Es aquella que se determina como un porcentaje fijo sobre el importe (sub-total de valores entregados, es decir, sin impuesto) de la totalidad de las facturas existentes inicialmente cedidas, (este tanto porcentual podrá variar según la adjudicación de valores adicionales que requieran de una renegociación contractual), pagándose en el momento de la cesión de los documentos de crédito (facturas) y remunera todos los servicios (excepto el de anticipo de fondos). Esta tarifa que es descontada del monto transferido, el Factor se la acreditará a medida que los créditos ya establecidos se vayan liquidando consecutivamente.

- ☒ **Tipo de Interés por el Anticipo de Fondos:** Esta contribución que se hace al Factor, corresponde sólo por la cuantía y tiempo de los importes anticipados, pagándose en el momento de recibir el anticipo. Se trata de una renta que se establece respecto al porcentaje que se anticipará y de los servicios que se incluirán en el contrato.

Concebidas estas tarifas en torno a una doctrina orientada al servicio, de alguna forma este nuevo producto financiero – comercial se apoya en tecnologías más recientes y seguras, que ponen a disposición del cliente un programa simple de componentes de soluciones por distintas aplicaciones de factoring, que les asegura solidez y una gran flexibilidad. Del mismo modo, cabe señalar que en ambas formas de valoración del factoring, estas retribuciones son deducidas una vez hecha la solicitud previa de filtración de la Cuenta Clientes de la empresa (basado en la Cartera Optima obtenida por el Factor), por lo que este pago responde a la colaboración de las numerosas prestaciones que directamente otorga el factoring. Como punto adicional, al ponderar la tarifa se excluye del cálculo lo cedido al Factor por cuentas vencidas.

Ahora bien, no existe una única tarifa, estas y otras estarán determinadas por las cláusulas correspondientes de conformidad con las disposiciones legales vigentes, ya que se establecen también en función de:

- ☒ El carácter o dirección del contrato (con recurso o sin recurso), y además basado en el ofrecimiento de la serie de los servicios que abarcará el resguardo responsable de los documentos en todo el ciclo de durabilidad del contrato, basado en la calidad del cliente.
- ☒ El número e importe de las cuentas de crédito (facturas) que se vayan a ceder a favor de la Compañía de Factoring (Factor), considerando los lapsos de tiempo de comercialización y distribución, por importes de esas facturas y los riesgos a los que se enfrenta en cada escenario.
- ☒ El número de Compradores (Deudores), incluso basándose en un informe operacional de la proveniencia de las transacciones y sus condiciones, así como asociando su ubicación geográfica.



- ☒ El plazo de vigencia en que extenderá el proceso de gestión y de los mecanismos de cobro de acuerdo a la naturaleza de la transacción comercial, que eminentemente se ejecutarán hasta el finiquito de la licencia de cesión.
- ☒ El sector económico hacia el que se está dirigiendo la actividad del factoring, bajo parámetros de transparencia en sus actuaciones y decisiones.

2.3.3 ¿Es el factoring un servicio caro?

Este servicio que se despliega progresivamente en el mercado internacional, se ha ido institucionalizando en regiones como Europa, Estados Unidos y ciertos países latinoamericanos como una de las mayores formas de intercambio y financiamiento comercial. Por cuanto, primeramente antes de especular de que el factoring sea o no un servicio caro, se expondrán unas equivalencias que ayudarán a escoger una decisión respecto a su costo. Para iniciar **1º)** Una operación de Factoring se financia con recursos propios, mientras que por ejemplo un crédito convencional lo hace en recursos externos que deben ser reembolsados posteriormente, **2º)** Se deduce que el Factoring no constituye una deuda para la empresa como lo es el préstamo bancario, al contrario resulta rentable en términos de evaluación de riesgos y manejo de cartera, **3º)** Los servicios que presta el Factor suponen un ahorro de costes para el Cliente al no tener que efectuar trabajos que realizaba antes de contratar el Factoring, además de la mejora en la gestión de las cuentas por cobrar de sus Compradores (Deudores).

Esta herramienta que integra las incidencias de pago de los deudores debe disponer de información fiable acerca de ellos, para analizar su situación comercial y su capacidad para cumplir con el pago. Por tanto, estos enunciados han hecho

necesario llevar al factoring a distintos niveles de negocio que han ganado competitividad.

Por otra parte, la retribución del Factoring, incluye tres componentes: uno cubre el servicio de gestión de los clientes y el respectivo cobro, otro es el cobro del servicio de aseguramiento en caso de insolvencias del deudor y por ultimo el componente de margen de ganancia que el factor espera obtener. Un caso distinto ocurre cuando se valora el costo de un préstamo bancario particular, este precio se determina partiendo de la tasa de interés referencial o promedio que funciona en el mercado financiero para colocar dinero en cada sector económico y otros costos adicionales como: comisiones por tramitación legal del crédito, tarifa por impuesto único, pago de impuestos especiales a instituciones benéficas como SOLCA, pago de comisiones de venta a los agentes de crédito, el margen de rentabilidad que busca ganar la entidad bancaria, y otros costos de administración que se deducen del monto a otorgarse. Basado en la sustentación de mencionadas equivalencias, estas aseveran que el factoring no es un servicio caro por lo que se generan repercusiones de este costo en comparación con otros servicios.

Por ultimo, podemos decir que el Factoring representa un medio de financiamiento de gran atraktividad para aquellas empresas que buscan flujos de tesorería en torno a sus propios recursos y mejorar sus condiciones de ventas, optimizando su línea de staff y eliminando gastos y costos contenciosos e innecesarios.



CAPÍTULO III

3. REGULACIÓN DE CONTRATOS MODERNOS EN EL ECUADOR.

OBJETIVO DEL CAPÍTULO.- Presentar una propuesta estatutaria, como posible repuesta a la necesidad de un marco de leyes ecuatorianas, que regule este tipo de contratos modernos, cuyas autoridades reglamentarias y entes organizadores, desarrollen adecuadas prácticas de supervisión y procedimientos, que garanticen el cumplimiento de las actividades económicas que se sujeten a esta Ley, dictaminando normas que protejan o sancionen antes, durante o después de su celebración a los sujetos participantes, quienes asumen riesgos implícitos en esta clase de prácticas contractuales.

3.1 Panorama normativo en el Ecuador de Contratos Modernos.

Haciendo un breve recuadro de lo que representa la pobre estructuración de normas jurídicas en el Ecuador acerca de contratos de factoring y la escasa concepción en el mercado comercial ecuatoriano sobre como introducir y planificar una apropiada adaptabilidad de políticas legales respecto del tema, este estudio expone causas justificables, como la falta de una base institucional que normalice su aplicación en el país, además no se cuenta con un decreto ejecutivo, ni legislativo de

estatuto alguno que hable acerca de la naturaleza, finalidad, funcionamiento, protección y casos de disolución de contratos de factoring, que pongen a consideración un delicado análisis de la ausencia de estas leyes, que pese a un cambio en la actitud respecto de la economía en los últimos años, aún existen limitaciones y la carencia de reformas de conformidad con el Código Civil, de Comercio y Régimen Tributario, que encaucen por buena dirección la discusión de este tópico.

Dentro de un contexto regulatorio, el Ecuador, dado el reducido tamaño de su mercado y la pasiva dinámica de sus sectores, ha connotado la no presencia de un referéndum aprobatorio de artículos del contenido del factoring, con una desencadenada y marginal posición de medidas anticomerciales, que según lo investigado en este trabajo terminan siendo cláusulas de complot para los contratantes. En el Ecuador, actualmente no se ha desarrollado ninguna propuesta de reformas que apoyen al desempeño de la actividad de Factoring, como instrumento celebre de aporte de capitales a empresas de los diferentes sectores económicos del país, sino que por el contrario, la oferta de este servicio en el mercado para la mayoría de pequeños, medianos y grandes empresarios, es un desconocimiento total de las múltiples ventajas que podrían adjudicarse, pero no siendo lo más crítico del asunto, se presenta entre las entidades bancarias que lo brindan, un direccionamiento equivocado de las facultades y la competitividad de este producto financiero y/o comercial.

Por eso, es imperioso a causa de esta mala orientación adoptar las decisiones indicadas, que proyecten e instalen un marco institucional de normas vigentes que profundicen en el estudio de esta doctrina de negocio y su esquema social, que de acuerdo a un mecanismo aprobado por expertos, se aplique bajo el respeto a los deberes y derechos de las partes contratantes y se ejerza el absoluto cumplimiento del compromiso suscrito en el contrato.



3.2 Organismos reguladores en Ecuador y sus participantes.

Una actividad bien organizada siempre debe contar con organismos reguladores que se encarguen de la transparencia y control de las entidades participantes que se encuentren inmersas en los servicios de Factoring, entre ellos se cita algunas posibles:

3.2.1 Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador.

Es una entidad autónoma encargada de controlar la transparencia y eficiencia de las instituciones del sistema financiero, seguro privado y de seguridad social. En el país de acuerdo a la constitución⁹ cumple una función fundamental de control de la administración de la información que se suministre a los usuarios en general y de los criterios mínimos de operación del riesgo de las Instituciones Financieras (IFI's).



Por el alto poder que las entidades financieras gozan en Ecuador, son idóneas para la función del FACTORING, pero no necesariamente las únicas en este mercado de poder proveer liquidez inmediata para prestar este tipo de servicio complejo como es el Factoring. De ahí prima la necesidad de disciplinar este mercado cerrado, para que se sujete a la ley y no permitirles arbitrariedades que perjudiquen a los usuarios, quienes deseen acceder a este tipo de operaciones atípicas.

3.2.2 Entidades Reguladas por la Superintendencia de Bancos.

La Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador acoge bajo su regulación a tres tipos de sistemas:

- ☒ Sistema Financiero
- ☒ Sistema de Seguro Privado
- ☒ Sistema Nacional de Seguridad Social

⁹ Constitución Política de la República, RO 1: 11 de agosto de 1998, título 10, capítulo 5, artículo 222

La siguiente tabla cita a las entidades reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros:

CUADRO 3.1

ENTIDADES PRIVADAS CONTROLADAS POR LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS	
1.	Administradoras de Fondos
2.	Agencias Asesoras Productoras de Seguros
3.	Agentes de Seguros con Relación de Dependencia
4.	Agentes de Seguros sin Relación de Dependencia
5.	Ajustadores de Siniestros (Personas Jurídicas)
6.	Ajustadores de Siniestros (Personas Naturales)
7.	Inspectores de Riesgos (Personas Jurídicas)
8.	Inspectores de Riesgos (Personas Naturales)
9.	Intermediarios de Reaseguros (Nacionales)
10.	Almacenes Generales de Depósitos
11.	Aseguradoras Extranjeras
12.	Aseguradoras Nacionales
13.	Aseguras Públicas
14.	Bancos Off Shore
15.	Bancos Privados y Extranjeros
16.	Bancos Privados y Nacionales
17.	Casas de Valores
18.	Casas de Cambio
19.	Compañías de Titularización
20.	Cooperativas de Ahorro y Crédito
21.	Entidades Operativos y Extranjeras
22.	Fondos Previsionales
23.	Grupos Financieros
24.	Inmobiliarias
25.	Instituciones de Seguridad Social
26.	Instituciones Financieras Públicas
27.	Medicina Prepagada
28.	Mutualistas
29.	Oficinas de Representación de Bancos Extranjeros
30.	Otras Instituciones (Grupos Financieros)
31.	Reaseguradoras (Nacionales)
32.	Servicios Auxiliares
33.	Servicios de Computación (Grupos Financieros)
34.	Sociedades Financieras
35.	Tarjetas de Crédito

**FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS DEL ECUADOR
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO y ADRIANA GALLEGOS**

3.2.3 Superintendencia de Compañías del Ecuador.

Es un órgano de control independiente, encargada de la supervisión, vigilancia, apoyo del sector empresarial y del mercado de valores, tiene afinidad con el Registro de la Propiedad y Registro Mercantil donde lleva el registro de las sociedades, controlando la organización, actividades, funcionamiento, disolución y liquidación de las compañías, cuya finalidad propende ser, el apoyo al desarrollo del sector productivo de la economía, amparado por la constitución¹⁰, ***con respecto a la operación del factoring***, esta entidad será la encargada de garantizar su competencia libre, la legalidad de la transferencias de créditos, el cumplimiento de los requisitos de contratación, ya sean que participen personas naturales o jurídicas, legitimando toda referencia domiciliaria, miembros societarios e información estatutaria.

3.2.4 Servicio de Rentas Internas.

Es la figura del Estado, representado por una institución independiente y autónoma establecida por la Ley (Sujeto Activo). Institución encargada de la recaudación de los tributos, producto de la transferencia de dominio en todas las actividades mercantiles realizadas por todos los ciudadanos domiciliados o no, en el país (sujetos pasivos), cuyos fondos serán traspasados para cubrir necesidades colectivas de interés nacional, seccional y local, incluyendo además, las debidas sanciones y precauciones que reduzcan los índices de fraudes y evasiones fiscales.

En un factoring es muy importante el tema de impuestos, debido a que mediante la prestación de esta actividad que es netamente de servicio, viene implícita la obligación del pago de los valores al fisco que concierne al impuesto a la renta.

¹⁰ Constitución Política de la República, R.O. 1: 11 de agosto de 1998, título 10, capítulo 5, artículo 222

En ninguno de los casos, por motivos de cesión de facturas va a producir transferencias de responsabilidad tributaria en el que citamos al IVA, del cliente al factor.

3.3 Participantes adicionales en el control de la actividad del factoring.

3.3.1 Cámara de Comercio de Guayaquil.

Es un organismo con poder de opinión empresarial tanto local, nacional inclusive internacional, que aporta al desarrollo de la actividad comercial, proponiendo reformas a las normas legales y económicas, ofreciendo servicios de asesoría en materia de comercio, otorgando beneficios a los miembros afiliados que la conforman.¹¹ Estos últimos gozarán el amparo del código de comercio y al código civil en los casos de conflicto o duda, que se presentaren en el ejercicio de sus actividades nacionales como internacionales.

Es muy importante en el caso de las casas comerciales que importan artículos de Línea Blanca, quienes en el desempeño de sus actividades comerciales se presenten conflictos, éstos contarán con una entidad que los respalde y actúe como mediador en los casos de desavenencias para con sus similares, como para los fabricantes de estas líneas de productos, cualquiera que sea su domicilio de las partes involucradas.

¹¹ Código de Comercio, R.O. 1202: 20 de Agosto de 1960, libro primero, título I, artículo 6-A.
Ley de Cámaras de Comercio, Art. 4-D
Ley de Cámaras de Comercio Art. 8



3.3.2 Buró de Crédito.

Son entes participantes en el servicio del factoring, debido a que ellos serán los encargados de prestar servicios de información de referencia crediticia.

La carta magna estipula que el acceso a la información es un derecho de comunicación,¹² cuyas referencias que se presenten, deberán ser transparentes y veraces, autorizadas y regulados por la superintendencia de Bancos y Seguros sujetándose a las leyes respectivas para así determinar el nivel de endeudamiento de los deudores, permitiendo a las instituciones financieras como casas comerciales, determinar la categoría de riesgo crediticia de los mismos.

El papel de los Buró de Crédito *en la actividad de Factoring* será de medir y proveer información estadística que de a conocer el porcentaje de endeudamiento de los deudores, el número de deudores, en que categoría de riesgo se sitúan y con quienes tiene compromisos de pago de deuda, además, se convertirán en una fuente de información veraz que provea una base historial de datos de los clientes comerciales. El estado garantizará que toda información recolectada, almacenada e interconectada en sus bases de datos no sirvan para lesionar la intimidad personal y familiar de los ciudadanos sin excepción alguna.

3.4 Leyes que norman Los Contratos Modernos en el Ecuador.

Los lineamientos reguladores para la coordinación, supervisión y control de contratos modernos en el Ecuador, que han sido facultados según la actividad económica y/o comercial que se celebre, muchas veces pasan desapercibidos debido a la falta de información jurídica en el país. Quizás este aspecto afecta más que una posible carencia de leyes, ya que en el Ecuador *existían* definiciones acerca del

¹² Constitución Política de la República, RO 1: 11 de agosto de 1998, capítulo 4, sección 10, Art. 81.

Factoring y de las capacidades para celebrarlo. Y es que se hace referencia al término en sentido pasado, ya que estas disposiciones fueron derogadas del Régimen Comercial Ecuatoriano, en donde se citaban las atribuciones legales para el ejercicio de esta modalidad contractual¹³.

Además, la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, expidió un reglamento para las operaciones de Factoring Internacional publicado en el Registro Oficial # 196 del Martes, Mayo 25 de 1993¹⁴, que mencionaba las disposiciones resueltas para el mandato y la intermediación de esta actividad, las mismas que según se constata son desconocidas o más bien, leyes que fueron abolidas del sistema financiero ecuatoriano.

Ahora, simplemente para propósitos de este estudio se dan a conocer las normas y artículos regulares que respaldan las operaciones que se realizan a través de contratos en el Ecuador, las mismas que pueden servir de referencia para la instalación adecuada de un Sistema de Factoring y así posteriormente proponer una resolución legal que estipula los conceptos, las facilidades, controles y hasta protecciones ante posibles incumplimientos¹⁵.

3.5 Propuesta: Desarrollo de los Contratos de Factoring en el Mercado Ecuatoriano de Productos de Línea Blanca.

El Ecuador en su anhelo por el desarrollo, no debe seguir quedándose atrás, ni permanecer indiferente ante magnánima evolución de la economía mundial.

Entre tantos problemas económicos, políticos, sociales que ha atravesado y sigue atravesando el país, actualmente se encuentra en un periodo de crecimiento, después de pasar fuertes crisis, está superando poco a poco su inestabilidad, que aún es

13 Ver Régimen Comercial Ecuatoriano en Anexo 1

14 Ver Registro Oficial # 196 en Anexo 2

15 Ver referencias de Leyes a partir de Anexo 3 hasta Anexo 6

presencial en muchos sectores de la economía, entre ellos, el que es razón de este estudio, como se puede notar, las empresas locales tienen capacidad de adquirir bienes raíces, comerciales, automotrices, informáticos, etc., para realizar sus actividades mercantiles e importación, tales signos reflejan una economía que le ha costado y le sigue costando fortalecerse, más que todo en el ámbito político y jurídico que merman la seguridad institucional del Ecuador.

Lamentablemente, este desarrollo económico ha permitido abusos por parte de las Instituciones Financieras, únicas en poseer capacidad de proveer liquidez anticipada, que han distorsionado la esencia y la manera de llevar un Factoring, por su poder diferenciador en el mercado, han subestimado la calidad y beneficios que otorga este servicio, en vez de fomentar la gama de alternativas financieras, limitan a los solicitantes de recursos a adquirir el típico Crédito Comercial a la tasa tope o Tasa Máxima Referencial que provee el Banco Central.

El inconveniente radica en la carencia de una filosofía de limpia competitividad, donde toda actividad emprendedora depende de las facilidades financieras, manejada en gran parte por el alto poder de negociación de la Banca Nacional, creándose una competencia monopolística, que reduce las oportunidades de crecimiento de los sectores potenciales, en vez de brindar otra calidad de servicios, que otorguen beneficios a los solicitantes de recursos y aumenten su productividad dando lugar a nuevos proyectos de inversión.

Aquellas razones permiten que este tema tome lugar, revelando la existencia de contratos modernos, muy aplicados en el mundo pero incipientes en Ecuador, es por ello que este trabajo trata de contribuir al crecimiento económico, partiendo de las empresas de comercialización de Línea Blanca de la ciudad de Guayaquil, a través de un moderno contrato atípico, que provee de manera anticipada recursos monetarios propios, sin financiamiento de terceros sino mediante un flujo anticipado de dinero que le corresponde a causa de sus cuentas por cobrar, permitiendo al usuario

amplificar sus oportunidades de inversión, financiar sus negocios, mejorar sus estados financieros y flujos de caja.

Debido a la poca accesibilidad de recursos líquidos inmediatos de pequeñas y medianas empresas hacia la banca, éstas llegan a perder muchas oportunidades redituables, para el buen desempeño y expansión de los negocios, que a la larga nos afectan a todos los ecuatorianos.

Todas aquellas razones son una base contundente, para proponer una mejora a la tergiversada aplicación del servicio de factoring, que se ha llevado a cabo por falta de leyes concretas que respalden la celebración de este tipo de contratos modernos en el Ecuador.

A continuación, se establece una propuesta de contrato Formal de Factoring de acuerdo a las leyes vigentes en el Ecuador¹⁶.

3.6 Criterios para la categorización de riesgo de los deudores.

3.6.1 Método de las Cinco C's del Crédito Comercial.

Las instituciones financieras tienen como esencia gestionar el riesgo en sus operaciones de inversión y financiamiento, esta gestión se basa en muchos criterios objetivos, técnicos e inclusive subjetivos, que vinculados se llega a la toma de decisiones crediticias, que involucran la concesión u otorgamiento de recursos con el objetivo de obtener la más óptima rentabilidad en el mejor de los casos.

El método cualitativo llamado de las 5 C's del crédito comercial es el más utilizado en Ecuador, que en otros países está siendo opacado por otras metodologías

16 Ver Contrato de Factoring en el Anexo 7

financieras y econométricas¹⁷, aquí es más aplicable, pese a que este análisis es muy costoso, por la necesidad de personal calificado que implica este estudio, y a medida que la IFI¹⁸ va creciendo, van incrementando los gastos por adquisición y capacitación del personal.

Cada una de estas C's dan un criterio cualitativo reflejados en un puntaje sobre una escala de uno (muy deficiente) al diez (muy bueno) para calcular el riesgo de crédito, apoyándose en la experiencia y juicio del factoring para tomar la decisión de aceptar una factura a crédito de los deudores, y así conocer la calidad de deudores (personas naturales) que tiene la empresa cliente en su cartera de créditos, el cual debe ser analizado por la empresa factora en una celebración de Contrato de Factoring.¹⁹

CUADRO 3.2
RANGOS DE PUNTUACIÓN PARA LA DETERMINACIÓN DEL RIESGO
DE LA CARTERA Y ANTICIPO INMEDIATO.

Puntaje	Equivalencia	Riesgo de Cartera	Potencial Anticipo
10	Excelente	3% - 5%	80% - 85%
9	Muy bueno	6% - 10%	75% - 79%
7-8	Bueno	11% - 15%	70% - 74%
5-6	En proceso	16% - 20%	65% - 69%
3-4	Regular	21% - 30%	60% - 64%
1-2	No accesible	Más de 30%	N. A.

FUENTE: PAPER DE FACTORING EN CHILE
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO y ADRIANA GALLEGOS

17 Finance Center, Borrowing and Lending (Paper)
Documentación Financiera, Riesgo de Crédito en Colombia
Informe preparado por Luis Eduardo Pérez Mata, Director General de Grupo Cimex, con
certificación de M.C.E MasterCredit Executive por la ACA Internacional
18 Instituciones financieras o IFI's
19 Fundamentos de Finanzas Corporativas, Ross Westerfield Jordan, Capítulo 20, Administración del Crédito y el Inventario

3.6.1.1 PRIMERA C: CARÁCTER

En un análisis de crédito se busca conocer de manera anticipada el comportamiento de los deudores ante situaciones crediticias, la cual el cliente tendrá que prever para cuidar la calidad de sus facturas ante un posible factoring.

Primeramente, se estudia el historial de créditos que ha ido llevando anteriormente el deudor, tal información será analizada una vez solicitada en los Buró de Crédito, se investiga su estado actual de compromisos con terceros, si los ha liquidado, con qué rapidez se efectuaron, demandas judiciales, si se encuentra en ese momento en la central de riesgos, conjuntamente se le solicitan las referencias bancarias y todo aquello determinará claramente la reputación que ha ido construyendo el cliente a lo largo del tiempo, estableciendo la calidad de clientes en cartera.

Un punto indirecto que interviene en la aceptación de un servicio de factoring, además del índice de créditos acertados del cliente, es la impresión que éstos al momento de solicitar uno, al poder observarse criterios subjetivos que demuestren su interés por cumplir las promesas de pago, ligado conjuntamente a la experiencia del cliente, para evaluar la veracidad de sus ostentaciones, catalogado como principio contundente y de gran importancia subjetiva, que engloban un número de factores dando a conocer el estado económico en que se encuentra el cliente, mediante condiciones educativas, ingresos mensuales y adicionales, status social, ubicación domiciliaria, estado marital, cargas y la edad del solicitante, con todo ello, se puede obtener una cartera óptima y un menor índice de cartera vencida, la cual éste también será calificado por el factor.

Todos aquellos factores servirán como referencias importantes para conocer la voluntad y honorabilidad de cada uno de los deudores para responder sus deudas, dándoles seguridad en otorgamiento de recursos monetarios en el futuro.

3.6.1.2 SEGUNDA C: CAPACIDAD

Si hablamos de capacidad de pago, en esencia se trata de conocer los medios que actualmente dispone el deudor (personas naturales) para cumplir con sus pagos, tomando en cuenta que aparte de ya contar con compromisos de deudas y gastos fijos, sigue teniendo la capacidad de contraer obligaciones a crédito.

En el caso de personas jurídicas, los criterios a considerarse son: su desenvolvimiento ante el deudor en el cumplimiento de sus pagos, la efectividad de su administración, índices de crecimiento, control interno, antigüedad, canales de distribución, sucursales, número de dependientes, trayectoria de los ingresos, que inciden en su habilidad para hacer frente a sus obligaciones.

El flujo de efectivo del negocio será una herramienta de proyección valiosa para el factoring, que muestra la capacidad de pago de los deudores de la empresa cliente, facilitando información para disminuir el riesgo de aceptación de las facturas por cobrar y los posibles ingresos o egresos en efectivo en un período establecido, conjuntamente evaluando los estados financieros de los deudores para la concesión de un crédito, tomando en cuenta que se les concederá este servicio a aquellas empresas que mantienen una trayectoria comercial y no incipientes, en la rama de los electrodomésticos, debido a que éstos datos históricos, servirán para hacer proyecciones y estimar sus recursos en el futuro, considerándose como un buen predictor de comportamiento.

Si el deudor de la empresa cliente presenta una conducta de cumplimiento positiva a lo largo de su vida, es más probable que el factoring le otorgue la prestación del servicio, ya que muestra una mayor planificación en el reembolso de sus obligaciones.

3.6.1.3 TERCERA C: CONDICIONES

Para un correcto análisis del crédito, no sólo se toma en cuenta los recursos y bienes que el deudor posea, sino también engloba todo un conjunto de factores exógenos, que puede afectar la estabilidad económica y laboral en el que se encuentra inmerso, ya que no se los puede controlar porque vienen de las autoridades legislativas y gubernamentales.

Estos agentes externos tienen su incidencia a nivel macroeconómico, afectando a todas las personas, ya sean naturales o jurídicas, ya que son de carácter obligatorio, dictaminado por organismos gubernamentales y controlados por entes reguladores, entre aquellos factores encontramos: los económicos, políticos, tributarios, legales, de la industria, ubicación geográfica e incluso de los competidores en el caso de empresas.

Lo más recomendable sería una oportuna y correcta evaluación de los efectos positivos o negativos que estos conllevan, para que suavice el impacto relevante que estos efectos produzcan en los resultados esperados de la empresa, debido a que estas disposiciones no pueden evitarse.

Entre todas estas condiciones, se debe dar vital importancia a los propósitos y usos, donde se destine al dinero tomado en préstamo, estos deben ser debidamente justificados, ya sea para consumo, inventario o como capital de trabajo, así se disminuirá el índice de Riesgos de Contingentes²⁰, depende de la manera como los administradores han manejado el negocio y que sirva de referencia para el cumplimiento de las obligaciones que desee contraer.

²⁰ Costos futuros por incumplimiento o multas por daño a terceros.



3.6.1.4 CUARTA C: COLATERAL

Son todos aquellos componentes que posee el deudor para asegurar el cumplimiento del pago del crédito, en otras palabras, constituyen todas aquellas garantías o apoyos que acrediten la aceptación de la concesión de un crédito.

Estas garantías colaterales serán adjudicadas a sus acreedores en los casos de incumplimiento, los más atractivos y por disposición de ley se citan a los activos fijos, detallando su valor económico y calidad de los mismos.

Como todo proceso de evaluación que conlleva un alto índice de riesgo, siempre se debe tener una opción alterna ante posibles contingentes, algunas opciones colaterales de garantía podríamos ubicar: a los avales, pagarés en garantía, contrato prendario, fianza, seguro de crédito, depósito en garantía y garantía inmobiliaria.

Entre los activos fijos más usados como respaldo del cumplimiento de las deudas citamos: a los edificios, terrenos, equipos, cuentas por cobrar inclusive los inventarios son considerados como fuentes de efectivo necesarios para este tipo de operaciones contractuales.

Un estudio de crédito no solo debe enfocarse en un único análisis, sino que debe buscar otras fuentes de pago, estribando únicamente en una sola filosofía de financiamiento del capital, ya sea adverso, conservador o amante al riesgo, de este criterio derivarán los réditos del negocio, requiriendo como respaldo la firma de un tercero, en los casos de que el titular no pueda cumplir la promesa de pago.

3.6.1.5 QUINTA C: CAPITAL

Constituye todas las reservas líquidas y físicas que sirvan para la óptima evaluación de la situación financiera del deudor.

Este análisis dará la oportunidad al factoring de conocer la capacidad de pago, sus fuentes de ingresos y egresos, flujo de caja (en el caso de empresas), rotación del inventario, promedio de tiempo de pago, nivel de apalancamiento²¹ a través de fórmulas e índices financieros, cuyos datos preferiblemente, deberán ser proporcionados por un contador calificado que con su asesoramiento extraerá la información de los estados financieros para su evaluación y así tener en claro su situación financiera actual.

Otra alternativa que pesará en una decisión crediticia, será algún estado de cuenta bancario reciente, que haya ido manejando el deudor en sus depósitos a la vista a lo largo del tiempo.

El monto de crédito que un deudor solicite, se convertirá en un indicativo de la cuantía que tendrá que arriesgar la empresa cliente, en el fracaso o éxito del lucro por su servicio.

Todos los factores antes mencionados, permiten determinar la calidad de cartera de la empresa cliente, mediante una minuciosa gestión de las cobranzas efectuada por el factoring a los deudores (personas naturales), dado que la responsabilidad no solo recaerá sobre la sociedad de factoring, desde el momento que se evalúa las posibilidades de pago del solicitante, sino también, pesará sobre la empresa cliente al no recibir la cuantía total del dinero solicitado hasta una fecha futura, haciendo de ésta un riesgo compartido.

²¹ Captación de recursos a través de la solicitud de deudas con terceros.

3.6.2 Método Económico, Financiero.

Este es un método financiero que implica el uso de razones financieras, aplicadas en la actualidad por los inversionistas, para tener conocimiento del estado económico que se encuentra una compañía²².

Para el efecto de esta técnica, la Sociedad de Factoring le puede pedir los estados financieros a los deudores de la empresa Cliente, entre ellos: el balance general y estado de resultados, para proceder al análisis mediante los ratios²³ antes mencionados.

Las razones que se presentarán a continuación se encontrarán divididas en cuatro grupos, con las cuales se predecirá la situación económica de una empresa.

3.6.2.1 Razones de Liquidez

Razón Circulante.- En el Factoring indicará la capacidad del deudor para cubrir sus obligaciones, precisando su nivel de disposición para responder al Factor.

Razón Circulante:	Activos Circulantes
	Pasivos Corto Plazo

Razón de la Prueba Ácida.- Esta prueba beneficiará al factor otorgándole una visión más exacta de la fluidez monetaria con la que cuenta el deudor.

Prueba Ácida:	Activos Circulantes - Inventarios – Gastos Pagados por Anticipado
	Pasivos Corto Plazo

²² *Administración Financiera Corporativa*, Douglas R. Emery y John D. Finnerty, Capítulo 2. contabilidad, Flujos de Efectivo e Impuestos

²³ *Fundamentos de Finanzas Corporativas*, Ross Westerfield Jordan, Capítulo 3. Formas de Trabajar con Estados Financieros

Razón Capital de Trabajo.- Es la capacidad de respuesta del deudor ante situaciones de compromiso a corto plazo.

Razón Capital de Trabajo:	Activos Circulantes - Pasivos Corto Plazo
	Ventas

3.6.2.2 Razones de Apalancamiento.

Razón de Deuda.- Ante un factoring esta razón hará más predecible el riesgo de incumplimiento que ostenten los deudores.

Razón de Deuda:	Total Deuda
	Activos Totales

Razón de Endeudamiento.- Esta razón nos dará la proporcionalidad de deuda que maneja y el nivel de autonomía con respecto a sus acreedores²⁴.

Razón de Deuda:	Deuda Total
	Pasivos Totales

3.6.2.3 Razones de Rotación de Activos.

Razón del Inventario.- Con esta razón el factoring evaluará la calidad productiva y de comercialización mediante las ventas globales (contado o crédito).

Rotación del Inventario:	Ventas
	Inventarios

²⁴ Paper, "Estructuración de un Portafolio de Inversión", ICHE-ESPOL.

Paper, Metodología de Cálculo de los Indicadores, Calificadora de Riesgo Humphreys Ltda.

Razón de los Activos Totales.- Este índice muestra la condición de los activos totales ante la efectivización de las ventas, analizando los períodos de cobranza, la recuperación de cartera y la posible falta de recursos que daría como consecuencia una dependencia en préstamos para recuperar liquidez²⁵.



Rotación de los Activos Totales:	Ventas
	Activos Totales

3.6.2.4 Razones de Rentabilidad

Margen de utilidad neta sobre las ventas.- Dará a conocer al factoring el margen de eficiencia del deudor para lograr una utilidad neta por cada dólar vendido.

Margen de utilidad neta sobre las ventas:	Utilidad Neta
	Ventas

Rendimientos sobre activos (ROA).- Ratio que muestra la capacidad de la empresa de generar utilidades en proporción al valor de sus activos totales. Literalmente se lo puede interpretar como una medida de la utilidad por dólar de los activos que analizará la sociedad de factor a la empresa deudora así conocer los recursos que dispone la empresa al final de su ejercicio económico.

Rendimientos sobre Activos:	Utilidad Neta
	Total de Activos

²⁵ Fundamentos de Administración Financiera, Scott Besley y Eugene F. Brigham, Capítulo 3.

3.7 Penalidades y Sanciones en la violación de estos Contratos Modernos.

3.7.1 Del Juicio Verbal Sumario.

Este es el único medio judicial al que se puede recurrir en caso de conflictos, dudas o problemas a disposición de la ley, a este juicio se sujetará, debido a que la factura como tal, no es un título negociable sino solamente es un comprobante de pago.

Los Jueces de lo Civil en su competencia, pueden intermediar en este tipo de contratos atípicos entre personas naturales o jurídicas, o a su vez, a un centro de mediación de la corte superior de justicia que es accesible económicamente, y en el caso de tener posibilidades pedir intermediación a la Cámara de Comercio, ya que no está formalizado el Factoring como un contrato ya existente con su respectiva ley, es por ello, que debe tener estipulaciones inmediatas específicas claras para su correcta operación actualmente incipiente por dos bancos nacionales²⁶.

3.7.2. De los Juicios Ejecutivos.

Si a disposición de la ley, el contrato de factoring llegase a ser un título formal, como la letra de cambio o pagaré. Se propondría que el Factoring fuese un documento especial para que en el caso de conflicto o duda se pueda solicitar medidas cautelares previas sobre los bienes del demandado para asegurar el cobro de los valores y no sea enajenado (vendido) hasta que se determine el fallo o sentencia²⁷

²⁶ Ver referencias de ley en Anexo 8

²⁷ Ver referencias de ley en Anexo 9

CAPÍTULO IV

4. FACTORING: APLICACIÓN SEGÚN TIPOS DE SERVICIOS OFERTADOS Y CLIENTES.

OBJETIVO DEL CAPÍTULO.- Dentro de esta parte del estudio, existe el objetivo de entregar una visión panorámica de los requisitos fundamentales que exige la aplicación del factoring en el sector empresarial del Ecuador, concretamente haciendo énfasis en el campo de Línea Blanca de Guayaquil y los tipos de clientes involucrados, tomando en consideración las condiciones económicas y sociales por las que está atravesando el país, pero también bajo la supervisión de autoridades competentes que autoricen el desempeño del factoring celebrado por los sujetos de crédito.

4.1 Perspectivas del Factoring como actividad empresarial: Caso Ecuatoriano.

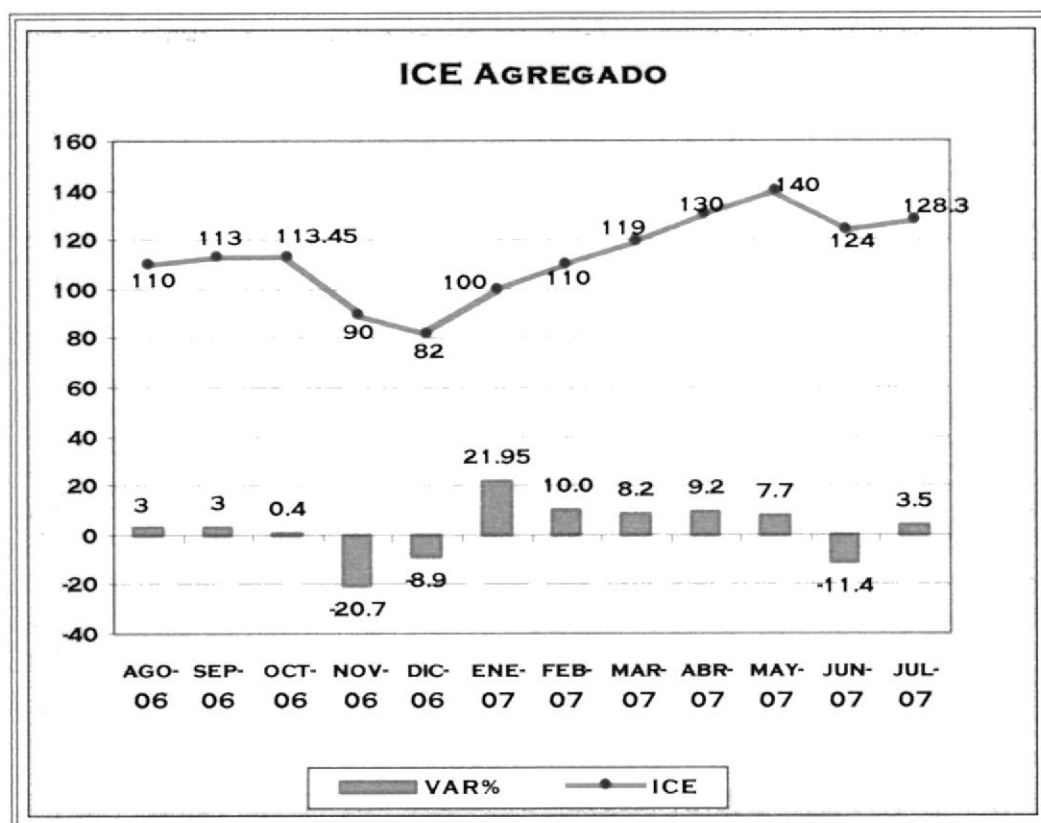
El Factoring surge por la efervescencia comercial y la demanda de servicios especializados por los distintos clientes que operan en el mercado, que crece a pasos agigantados a medida que aumenta el volumen de las transacciones comerciales y de nuevas firmas en la actividad de negocios internacionales. El uso de este instrumento de financiación se ha propagado con fuerza en el sector empresarial para suplir a los

servicios anticuados, muchas veces elaborados a la medida del cliente ya que no se adaptan a las cambiantes exigencias del mercado, es por esto, que el factoring se convierte en el mejor aliado de prestaciones financieras para satisfacer estas necesidades, ya que a través de el contrato de factoring las empresas delegan ciertas funciones básicas de su negocio para concentrarse en sus operaciones principales y así ahorrarse fuertes sumas de dinero que implica el costo de mantener entidades encargadas.

Es justamente este “outsourcing” de servicios lo que hace atractivo el contraer un convenio de factoring, pues el cliente que opta por la adquisición de este producto, no solamente cede sus facturas, sino que además delega al factor (empresa especializada en factoring) desde la gestión de cobro hasta la propia liquidación de las facturas, es por esta gama de razones, que pretendemos que la utilización de esta útil herramienta por las empresas dedicadas al comercio de electrodomésticos de línea blanca en la ciudad de Guayaquil, se convertiría en una técnica de gran apoyo de tratamiento contable al ineficiente manejo de la gestión de créditos.

A juzgar por este lento crecimiento del uso de contratos modernos dentro del mercado ecuatoriano, registrado a pequeña escala, esta moderada expansión esta asociada a una pobre difusión de los beneficios que ofrecen servicios como: de arrendamiento mercantil o leasing, las fiducias, titularizaciones y el propio Factoring, y que contribuyen a la disminución del riesgo comercial, la previsión de repercusiones debido a situaciones inciertas o de incertidumbre económica, la ejecución de proteccionismo ante una alteración del mercado de títulos valores, *que produzca ramificaciones importantes en los niveles del **Índice de Confianza Empresarial de los Inversores***, que indica señales lánguidas de recuperación tal como lo muestra el gráfico 4.1. En fin, que estos servicios sirvan de apoyo, ante posibles desaciertos en las estimaciones previstas calculadas acerca de la evolución de ciertos sectores, al igual que respalden las distintas formas que concierne la operación del comercio tanto interno como externo.

GRÁFICO 4.1
ÍNDICE DE CONFIANZA EMPRESARIAL AGREGADO.



**FUENTE: ESTUDIO DE LA OPINIÓN EMPRESARIAL
(BANCO CENTRAL DEL ECUADOR).
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO y ADRIANA GALLEGOS**

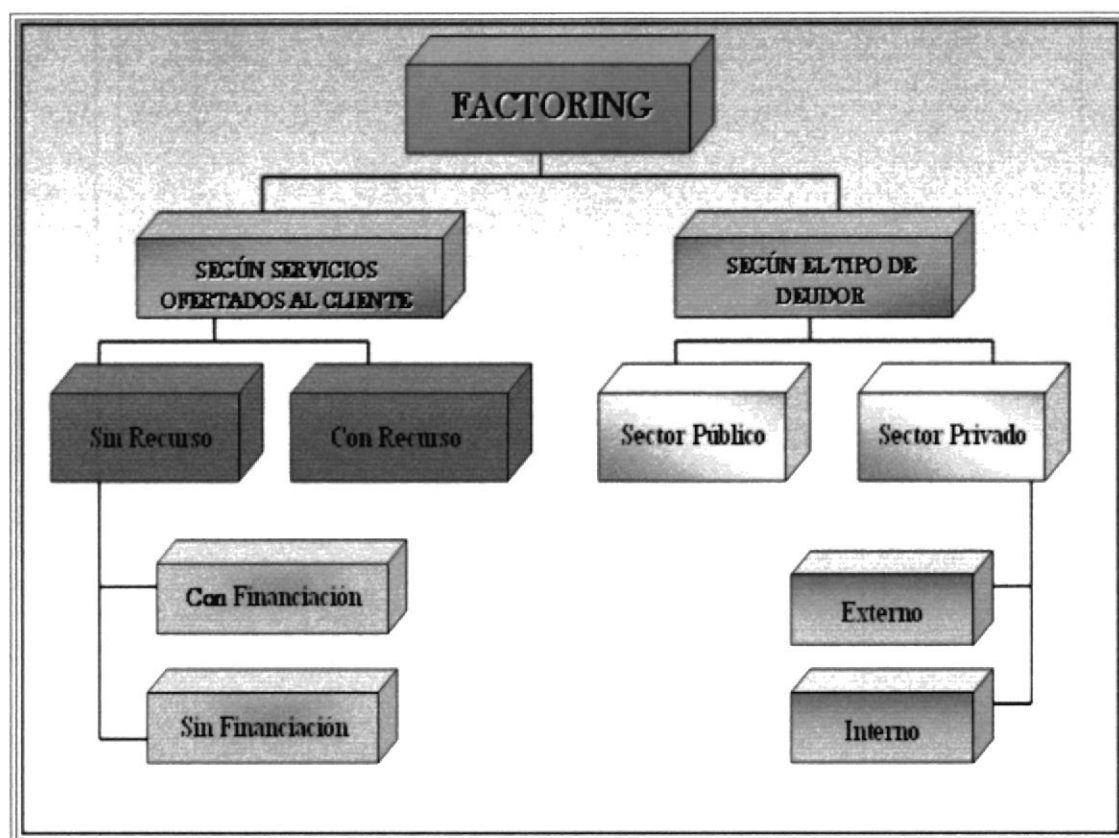
Es por ello, que pueden encontrarse diferentes maneras en las cuales puede llevarse a cabo el manejo de las actividades comerciales desarrolladas particularmente por las empresas dedicadas a la comercialización de electrodomésticos de línea blanca en el país, sintetizado en este estudio en el área de Guayaquil. Pero es preciso mencionar y poner a criterio de la mayoría de observadores económicos, políticos y sociales, el contemplar en el Ecuador la práctica de celebración de acuerdos o contratos de factoring bajo un esquema estatutario (del cual se carece y que ya se

expuso en el capítulo anterior), que legalice esta doctrina que paulatinamente está revolucionando el mercado mundial y los procesos de integración comercial, pero que en el Ecuador es nuevo, puesto que se inicia su apertura entre procesos que se dan bajo esquemas clásicos y que lo manejan instituciones bancarias con una orientación tergiversada de lo competitivo que puede ser la aplicación de este instrumento, más que financiero de apoyo gerencial, para una mejor coordinación de la gestión de créditos y sobretodo como medio de contribución y aporte de liquidez dentro de los activos de la empresa.

La existencia de este convenio, es decir, el factoring permitiría la expansión del comercio en el país bajo una visión panorámica de estabilidad y donde los intermediarios o sujetos competentes, se establezcan bajo márgenes de estandarización y confiabilidad, que ayuden al desempeño óptimo de esta disciplina en todos los sectores económicos del Ecuador. Dado esta marcada iniciativa de progreso seguro, a continuación se enlista dos aplicaciones principales del factoring que enfocarían apropiadamente en la negociación de línea blanca, según las condiciones de trabajo que se presentan en este campo comercial y los compulsivos hábitos de compras que tienen los individuos, endeudándose desenfrenadamente y causando un deterioro de la economía, por consiguiente una caída de los niveles internos de inversión y consumo, que se debe principalmente a una mala asignación de los capitales privados y/o públicos, que han desacelerado la actividad económica y aumentado las barreras comerciales.

Siendo necesario para el crecimiento sostenible de esta área en el Ecuador, las modalidades de factoring que se ajustarían adecuadamente en este sector económico, son aquellas que se ofrecen dado dos criterios: *según los servicios que se ofertan al cliente o empresa, y según quien sea el tipo de deudor que ceda la empresa a la firma especializada de factoring.*

GRÁFICO 4.2
APLICACIONES PRINCIPALES DE FACTORING AL CASO
ECUATORIANO



FUENTE: MONOGRAFIAS.COM ESPACIO PYME S.A.
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO y ADRIANA GALLEGOS

En la gráfica de arriba, se puede visualizar todos los lineamientos que el factoring incluye como esquema de trabajo, el cual se ha creado para generar una visión progresista de los mercados tanto internos como externos, con la única finalidad de fortalecer las bases de comercialización de electrodomésticos de línea blanca en Guayaquil, logrando que el proceso de adaptación de el Factoring en el país a este sector de la economía, tenga una óptica estructuralista de desarrollo con un éxito completo.

4.2 Factoring aplicable al Sector Ecuatoriano (Área de Línea Blanca de Guayaquil).



4.2.1 Modalidades según los servicios ofertados al cliente o empresa cedente.

Tomando como base este criterio de clasificación, los subtipos de factoring que se desglosan pueden ser con recurso o sin recurso, puesto que la mecánica de estas modalidades en el Ecuador, buscarían atraer mayores oportunidades para la inversión nacional y/o foránea, para lo cual es prioritario contar con sectores estratégicos que gocen de altos grados de liquidez y de una inversión en sistemas de trabajo manejables, en un constante afán para ciertos sectores de la sociedad de lograr un alivio ante la ineficiente prestación de servicios financieros que se vienen dando históricamente en el país y que merman la agilidad y productividad de la empresa.

Las inversiones que se han dado en el Ecuador, registran un máximo nivel en el año de 2003 con un monto de \$871,513.4 miles de dólares²⁸ según el cuadro 4.1, pero este rango ha venido experimentando un decaimiento paulatino que muestra bajos niveles desde la fecha, comportamiento que bien es cierto, tiene obvias raíces en la inestabilidad política y escándalos jurídicos que involucran a los tres poderes principales del Ecuador, es decir, el Ejecutivo, Legislativo y Judicial, además de desequilibrios fiscales que experimenta el país desde el año de 1999 a causa de la mayor crisis financiera suscitada en su historia gubernamental, año de la adopción de la dolarización y la quiebra bancaria, que sumergió al país en una devaluación constante de su unidad monetaria y una descontrolada pérdida de valor del poder de compra de sus habitantes.

²⁸ Fuente: Banco Central del Ecuador

CUADRO 4.1
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR REGIÓN DE ORIGEN.
(Período 2002 – 2007-I en miles de dólares)

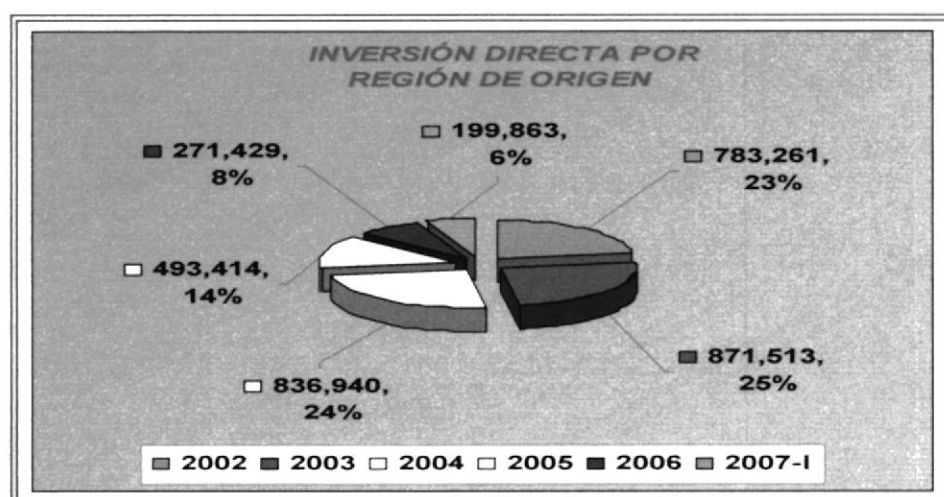
PAISES	2002	2003	2004	2005	2006	2007-I*
EE.UU.	\$ 440,931	-\$ 47,333	\$ 78,537	-\$ 77,197	-\$ 159,794	\$ 4,073
AMÉRICA*	\$ 191,788	\$ 740,441	\$ 633,287	\$ 586,909	\$ 304,985	\$ 172,669
EUROPA	\$ 129,092	\$ 153,780	\$ 108,836	\$ 55	\$ 83,889	\$ 16,431
ASIA	\$ 19,650	\$ 24,585	\$ 2,020	-\$ 19,565	\$ 28,538	\$ 6,036
OCEANÍA	\$ 1,800	\$ 32	\$ 13,832	\$ 301	\$ 532	\$ 520
OTROS PAISES	\$ 0	\$ 8	\$ 428	\$ 2,911	\$ 13,279	\$ 134
TOTAL	\$ 783,261	\$ 871,513	\$ 836,940	\$ 493,414	\$ 271,429	\$ 199,863

* 2007 (Primer Trimestre del año)

* AMERICA (Excepto EE.UU.)

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO y ADRIANA GALLEGOS

GRÁFICO 4.3
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR REGIÓN DE ORIGEN



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO y ADRIANA GALLEGOS

Sin embargo, al llegar a términos más determinantes y analizar la evolución del sector real de la economía, los sacrificios hechos en materia de industria, agricultura, finanzas y quizás política, que se debieron realizar para nuevamente dar paso a la apertura económica del país, aun no compensan de manera justa los desbalances sufridos en periodos anteriores, así como los presentados actualmente, debido a una falta de identidad jurídica y segura como país, que pueda ofrecer una imagen confiable y un panorama estable a inversionistas potenciales que estén interesados en los diferentes sectores y ramas de negocio del Ecuador. Es notable, percatarse que este país, si bien lleno de una biodiversidad envidiable y una riqueza pura, lastimosamente no cuenta con reformas aplicables que cumplan con eficacia en tiempo presente, el arduo proceso de control y vigilancia del desarrollo económico y social, que demanda inmediatamente como efecto de una disposición ciudadana.

En este sentido, es importante resaltar la lucratividad que produciría la instalación de un sistema de Contratos Modernos de Factoring en el Ecuador, ya que se alcanzaría en base a un trabajo forzoso, participativo y eficiente, sustentados en características y estándares determinados por una Ley, una acreditación a la mejora de la calidad institucional de la nación, como resultado de una acertada y auténtica resolución de un Registro Oficial de normas reconocidas y adoptadas por sus celebrantes. Involucrando a toda la colectividad, en el desempeño de sus funciones con un alto grado de responsabilidad y coherencias de objetivos para el seguimiento de planes estratégicos y planes operativos, los cuales incorporen actividades relacionadas con un Plan de Mejoras Sistemático, identificado como guía de gestión para la constatación del cumplimiento de el proceso de factoring, llevado como propuesta de este estudio al **Sector de Electrodomésticos de Línea Blanca en Guayaquil**, y que sirva de modelo de negocio en una similar ejecución en otros sectores de la economía.

Como contexto de este trabajo, el resultado general que se evidencia de la evaluación de la rama de comercialización, anteriormente mencionada, es la

exposición de una síntesis de modalidades de factoring que maneja actividades y servicios asociados, que beneficiarían a los sujetos que participan en esta área, ya que *este producto aborda en esencia una variada gama de asistencias, que van organizadas de acuerdo a los factores y estamentos de cada contrato, que se alinearan por las conveniencias y preferencias de los interesados*. Pero sin duda, en medio de este sinnúmero de ventajas se enlistan de manera incuestionable, la disminución de los altos niveles de inseguridad en el establecimiento de compromisos, que preocupa de manera significativa en el crecimiento de la economía.

Es por tanto, **que la vinculación del factoring sin recurso y/o con recurso en el negocio de línea blanca**, tomando como fundamento lo analizado en este trabajo, generaría una solución atractiva, que se perfila como respuesta a la enorme problemática *(la falta de especialización en el manejo de una óptima base de datos de clientes, completa y veraz de la solvencia de los mismos, ha ocasionado que este sector incremente en su gestión empresarial, actividades en pro de mejorar sus carteras de clientes, creando como resultados altos costos de transacción y un flujo de caja insuficiente que imposibilita su acceso a otros campos de inversión por falta de liquidez)* que enfrentan las empresas dedicadas a esta actividad mercantil, ya que estos subtipos de factoring se han convertido en un negocio competitivo internacional, con el cual, la empresa factorada obtiene un financiamiento de parte de la empresa factora, sin la necesidad de obligarse a las gestiones de créditos tradicionales por medio del sistema financiero.

Pero lo más interesante que presentan estas modalidades, es que han incursionado cautelosamente en los mercados mundiales como una solución fresca a la tediosa y a veces, incómoda actividad de cobranza de créditos a clientes, desligando a las empresas la intolerante tarea de reclamación de cobros a deudores morosos, al mismo tiempo, no desmorona las relaciones cliente- deudor debido a que respeta las condiciones contractuales originarias adquiridas por los mismos.

4.2.1.1 Factoring Sin Recurso.

Este programa de contratación, también conocido como “Factoring Puro”, es una de las referencias más regurales en la aplicación del comercio a nivel mundial, como convenio de negocios. Entre las ventajas que éste módulo mercantil integra entre sus servicios, se destaca la asunción y cobertura del riesgo de crédito y/o incobrabilidad de las cuentas por cobrar de los deudores *(para efectos del mercado guayaquileño de Línea Blanca, la consideración de esta asistencia dependería del resultado de evaluación de las cuentas, con lo que se establecería la admisibilidad o descarte de la toma del riesgo, sea de manera parcial o en su totalidad. Si bien es cierto, se deja de lado la posible adopción de un beneficio importante, esto no restaría atraktividad al instrumento puesto que aun así sería competitivo ante productos clásicos)*, y la optimización de la gestión de cobranzas a los clientes, que influyen de manera directa en las estructuras de una Institucionalidad Ecuatoriana, escasa y pobre de contar con técnicas actualizadas de apoyo comercial, que constituyan un valor agregado al mercado y seguro para la consecución de fines y objetivos empresariales de toda entidad, que conlleve al fortalecimiento y crecimiento de todo sector de la economía.

En el factoring sin recurso, la empresa factora se desempeña como sujeto de crédito y se compromete a ejecutar el recaudo de los montos y llevar la administración de las cuentas, todo bajo su plena dirección durante el período de tiempo por el cual operará. En este caso a la empresa factorada o cliente, se le reportará diariamente la recepción de los cobros, abonados por los deudores al factor, lo que hace que el servicio sea considerablemente atrayente para la descomplejidad del tratamiento contable.

En la práctica de este subtipo de factoring, el factor no acepta las cuentas correspondientes a algunos deudores, específicamente de aquellos que tengan disputas comerciales con los clientes o con otros vendedores. Cuando esto ocurre la

entidad se reserva el derecho de reasignar la cuenta al cliente o de solo aceptar aquellas cuantas de las que no exista ningún tipo de problema.

Este sistema diseñado para apoyar a la empresa ante desfalcos, provocados en gran medida por distorsiones y retrasos en las redes de cobranzas, que extienden su permanencia como corrientes estáticas, generando flujos de caja mínimos y una amplia cota de gasto operacional que sensibiliza la estabilidad estructural y/o económica – financiera de la empresa. Pero a más de ser el Factoring un elemento base para gravitar los esfuerzos administrativos del sector empresarial ecuatoriano, éste constituye un esquema programado para evitar y prever las recesiones y fluctuaciones agresivas que experimenta la empresa por falta de activos circulantes, que en efecto muestra una aislada continuidad de bienestar.

Teniendo como referencia la evidencia de estos requerimientos, hubo la necesidad de elaborar un método que además del servicio de cubrimiento comercial en caso de incumplimientos de los pagos adeudados por los compradores, también ofreciera el servicio de asignación de liquidez inmediata para la constante fluidez de las cuentas corrientes y de capitales de toda empresa. Es por esto, que haciendo de esta causa, el propósito de este estudio, **el Factoring Sin Recurso**, da la oportunidad a las partes celebrantes del contrato, de incluir o no en el convenio, el servicio particular de FINANCIACIÓN. En vista de esta condición, puede llevarse a cabo en el campo de electrodomésticos de línea blanca de Guayaquil y a nivel de todo sector industrial o comercial del Ecuador la *Aplicación del Factoring sin recurso: Con Financiamiento o Sin Financiamiento*.

En síntesis, la modalidad de Factoring involucra un alto nivel de eficiencia y cobertura que coincide con la generación de un desarrollo e inversión más seguro para la industria ecuatoriana, que como resultado genera mayor confianza en la economía y un manejo de información simétrica a través del sistema con una sólida

regulación profesional y moral que facilita, el mantener equilibrios evitando impactos y colapsos en la economía del Ecuador.

4.2.1.1.1 La alternativa de financiamiento en la operación del Factoring Sin Recurso.

El gestionamiento opcional de adaptar el beneficio de financiamiento o no al contrato de Factoring, es una atractiva ventaja que propone la sociedad de factoring a sus clientes, los cuales deberán presentar informes detallados de las cuentas pendientes de cobro que poseen y que están transfiriendo, y de las condiciones sobre las cuales fueron establecidas las mismas.

El factoring, es considerado un producto de “Financiación Pura”, por su innata diferenciación de entregar liquidez inmediata sustentada en fondos propios a cambio de la cesión de títulos aptos, independientemente de la fecha de liquidación de los mismos. Pero lógicamente salta al instante la pregunta: ¿Qué costo involucra tal maravilla de producto? ¿Justifica el servicio la cuantía inmersa implícitamente en esta modalidad? Pues al aprobar como ente idóneo de negociación de factoring, el factorado es sometido a una racionalización de sus procesos, que incluye el saneamiento de los documentos de cobro cedidos, priorizando un historial de deudas y las valoraciones de los niveles de apalancamiento interno que maneja con sus compradores; bien ciertamente estos beneficios implican un costo, ya que como dice el conocido refrán: “Nada es gratis”.

Todo negocio implica el cobro de un precio en la rama del comercio, pero las tarifas que el contrato de factoring engloba en un funcionamiento esencial sin distorsiones, son notoriamente competitivas a diferencia de las elevadas tasas y comisiones que involucran los productos clásicos del sistema financiero, que hasta la actualidad los han caracterizado, el más conocido, el préstamo bancario que se otorga con tasas de interés máxima referencial y efectiva para los distintos sectores, como lo

presenta el cuadro 4.2, según datos del Banco Central del Ecuador, su adjudicación conlleva además al pago de diferentes impuestos y comisiones financieras que hacen de éste, un servicio costoso para las PYMES ecuatorianas, lo que resulta imperativo la adaptabilidad de nuevas estrategias que cubran estas necesidades básicas.

CUADRO 4.2
TASAS DE INTERÉS REFERENCIALES Y MÁXIMAS EFECTIVAS.
(Datos Agosto / 2007)

SECTORES	Tasa Referencial	Tasa Máxima
Comercial	14.76%	22.50%
Consumo	21.00%	32.27%
Vivienda	12.90%	17.23%
Microcrédito	23.90%	41.86%

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO y ADRIANA GALLEGOS

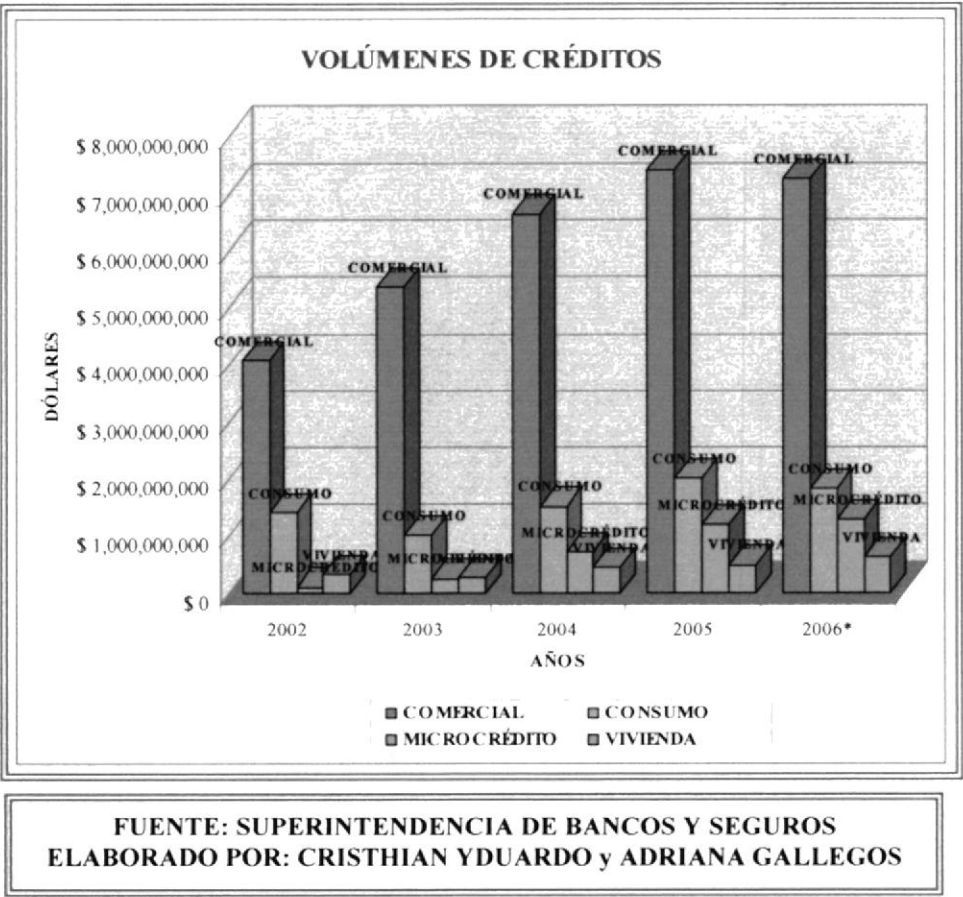
Pero adicionalmente, al reconocimiento de este sinnúmero de costos asimilados tanto en el préstamo bancario como en otro grupo de servicios, la contribución del Factoring sin Recurso es fortalecer y modernizar los esquemas tradicionales de financiamiento, ya que su finalidad preponderante es mitigar los inconvenientes de acceso a los productos de crédito, que afecta a las pequeñas y medianas empresas.

Además, constituye la ampliación de servicios mejorados, que a lo largo de su observancia en todo el mundo por los diferentes niveles de eficiencia que alcanza en cada país, no se podría estimar los puntos porcentuales aproximados que se obtendría para el Ecuador, pero tan solo de considerar la evolución de las cuentas de créditos (con ellos implícitamente los periodos estáticos) soportados cada año, que según los datos proporcionados por fuentes de información de la Superintendencia de Bancos y



Seguros, estos valores han presentado una tendencia alcista en los últimos cinco años, que se argumentan en la ejecución de una gama de operaciones en cuatro áreas importantes que son: comercial (\$7,263,595.52), consumo (\$1,824,481.91), microcréditos empresariales (\$1,291,164.26) y vivienda (\$621,275.90)²⁹, y lo seguirán haciendo a un ritmo ligeramente promedio que podría ocasionar impactos a largo plazo en los sectores ecuatorianos, por el detrimento y la falta de fluidez de los niveles de circulante disponible, que se experimentarían a causa de una economía cerrada.

GRÁFICO 4.4
CIFRAS DE CRÉDITOS: COMERCIAL, CONSUMO, MICROCRÉDITO Y
VIVIENDA. (En dólares en los últimos cinco años)



²⁹ Volúmenes de cifras otorgadas a noviembre del 2006

CUADRO 4.3
VOLÚMENES DE CRÉDITOS OTORGADOS
(En dólares en los últimos cinco años)

	COMERCIAL		CONSUMO		MICROCREDITO		VIVIENDA	
	Nº OPER.	MONTO	Nº OPER.	MONTO	Nº OPER.	MONTO	Nº OPER.	MONTO
2002	251,128	\$ 4,067,064,883	2,309,051	\$ 1,407,684,468	76,480	\$ 91,658,851	36,217	\$ 325,010,651
2003	622,709	\$ 5,366,468,716	2,647,846	\$ 1,011,707,560	134,512	\$ 240,924,876	20,577	\$ 250,868,358
2004	635,076	\$ 6,642,433,127	3,586,927	\$ 1,509,773,504	364,815	\$ 709,067,632	29,794	\$ 442,075,371
2005	600,528	\$ 7,404,764,748	4,929,231	\$ 2,000,925,441	749,439	\$ 1,184,887,072	23,634	\$ 488,817,594
2006*	527,023	\$ 7,263,595,518	2,176,129	\$ 1,824,481,906	700,403	\$ 1,291,164,260	26,805	\$ 621,275,898

* Datos a noviembre del 2006

FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO y ADRIANA GALLEGOS



En referencia a los datos presentados, éstos serían el origen de la clave del éxito que tendría la adaptación de esta doctrina organizacional, es decir, el Contrato de Factoring, sea ejecutado en cualquiera de sus modalidades, pues su efectividad radica en el gestionamiento de sus tareas por industria o campo de trabajo, y además por el medio seguro de negociación en que se ha convertido actualmente en el comercio mundial. Ciertamente la importante tasa promedio anual a la que crecen estos volúmenes crediticios, cuentan con una presencia enorme en el mercado y su mayor potencial está en el área de microcrédito, que muestra un ratio medio de 108.31% anual.

CUADRO 4.4
CRECIMIENTOS ANUALES. (En Porcentajes)

AÑOS	COMERCIAL	CONSUMO	MICROCRÉDITO	VIVIENDA
	% CREC.	% CREC.	% CREC.	% CREC.
2002				
2003	31,95%	-28,13%	162,85%	-22,81%
2004	23,78%	49,23%	194,31%	76,22%
2005	11,48%	32,53%	67,10%	10,57%
2006*	-1,91%	-8,82%	8,97%	27,10%
PROMEDIO	16,32%	11,20%	108,31%	22,77%

FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO y ADRIANA GALLEGOS

La representatividad que ha alcanzado la temática de las formas de créditos regulares en el país, abarca un sentido particular en este mundo globalizado, ya que se identifican diversas líneas de discusión sobre la necesidad de abrir la participación activa a nuevos servicios sin tendencias políticas y con matices puramente económicos, que sean de provecho a este naciente proyecto, que pueda llevar a

niveles privilegiados al sector privado, al sector público y gubernamental, en estos tiempos en que ya es indispensable contar con una economía participativa prácticamente en todos los aspectos, y que estén relacionados con la legislación, la regulación y la fiscalización para contribuir en el desarrollo del gobierno y la sociedad.



4.2.1.1.2 Destinatarios.

Este es un servicio dirigido a empresas que venden tanto a personas naturales como jurídicas y que, además de la financiación y el resto de servicios del factoring sin recurso, quieren respaldarse en el cobro de sus ventas a crédito y necesitan contratar la cobertura de insolvencia.

Los clientes estratégicos, son aquellos que buscan nuevas prácticas o programas de apoyo, que pretenden llevar a cabo diversas actividades para fortalecer sus estructuras administrativas ya existentes, pero además hacer garantizar el mejoramiento de su propia organización y sus socios individuales, a través de consensos rigurosos de compromiso y colaboración. El proyecto atiende trabajos que enlista una red de beneficios de eficiencia, ahorros de tiempo y de reducciones de costos para la empresa factorada, que sin duda alguna, es una de las herramientas de gestión empresarial más importantes del control comercial.

4.2.1.1.3 Servicios.

El factorado o cliente delega la ejecución de trabajos de cobro al factor o entidad factora, amparado por la celebración de un contrato de cesión de derechos, que mantiene con dicha sociedad de factoring, la misma que se convierte en el departamento de crédito de la empresa ya que atiende un cronograma de mejoras

destinado a tecnificar las fuentes de trabajo mediante procesos eficientes que otorgan servicios de:

- ☒ Estudios y determinación de una cifra máxima de riesgo (fallos por incobrabilidad) para cada deudor, que será establecido de acuerdo al monto de venta mínimo conseguido anualmente por la factorada.
- ☒ Realización de un seguimiento de la cartera aplicando controles, que aseguren una estabilidad futura de la empresa a largo plazo y así planificar una nueva concepción empresarial que abra las oportunidades de negocio.
- ☒ Gestionar el cobro de un grupo de deudores, que mantienen cuentas pendientes con la empresa cliente y que previo a la alternativa de notificar o al contrario de no hacerlo, el alcance del contrato involucra mantener buenas relaciones comerciales.
- ☒ Proporcionar un importe anticipadamente, si así lo especificare el contrato (el mismo que será determinado una vez realizada la pre-evaluación de la cartera de crédito del cliente factorado y que podría abarcar un rango entre el 60% al 75% del importe cedido, este valor base será el sub-total de los títulos, es decir, sin considerar el impuesto), establecido con base en los criterios de cobranza y las posibles implicaciones e inconvenientes que se le presentarían al factor en el desarrollo de su gestión, y el saldo sería otorgado con una tasa de descuento (ganancia del factor) del monto de las facturas o créditos cedidos.
- ☒ Averiguar mediante la dirección de información fidedigna y contrastada de un modo continuo, las causas del impago en el caso de que se produzca, así como conocer si el comportamiento en actividades humanas o de carácter empresarial corresponden a intereses lícitos.

4.2.1.1.4 Requisitos.

Para establecer éste sistema de revisión se deben observar los siguientes requerimientos principales:

- ☒ Que se ejerzan ventas repetitivas con una clara frecuencia de tiempo necesaria, pudiendo ser diariamente o semanalmente, etc., y que éstas sean otorgadas en plazos comerciales acorde a las cuantías contratadas y según la periodicidad con la que se generen.
- ☒ El traspaso en su totalidad de todas las ventas hechas a plazo y que el dominio de las cuentas queden a cargo de un mismo factor, es decir, a favor de una sola entidad de factoring, que debe concretar brevemente la manera de obtener y/o receptor dichos valores.
- ☒ Precisar al Factoring que tal transferencia de ventas diferidas, son precedentes de fuentes y transacciones veraces, contraídas con individuos capaces de contratar según el artículo 1489 y 1490³⁰ y aptos de obligarse para con terceros.
- ☒ Colocar a disposición del Factor, toda la base de datos relacionada con la cartera de crédito y colaborar con el aporte de información necesaria que éste requiera acerca de los deudores y las condiciones crediticias que opera el factorado para con sus compradores, a fin de que el factoring cuente con la máxima disponibilidad para su óptimo funcionamiento.
- ☒ Reconocer a la sociedad de factoring como único operante de los derechos de sus facturas, letras, comprobantes y/o otros documentos identificados

³⁰ Según el Código Civil Ecuatoriano - Libro IV Título II

para el cobro. Además manifestar al factor el compromiso absoluto de que dichos títulos, fueron emitidos por su valor en unidades monetarias reales y desligando al Factor con documento notariado, de todo lio judicial, comercial, tributario y/o penal, basado en la razón de propio desconocimiento por la manera en éstos fueron prescritos anteriormente y de esa forma derogar de toda responsabilidad a la empresa Factoring en caso de doble tratamiento contable – financiero.

4.2.1.2 Factoring con recurso.

Con respecto a esta modalidad, se hace referencia específicamente a un tipo de servicio, donde impera un gran auge de beneficios proporcionados, con la única excepción de que esta alternativa no integra entre sus beneficios, la opción de asumir el riesgo crediticio ante dificultades de cuentas impagas, que ineludiblemente existe en las cuentas y/o documentos que están pendientes de cobro. De cierta forma, la ausencia de esta valiosa ventaja menoscaba el interés de los clientes cedentes por acceder a la contratación de un factoring con recurso, debido a que no garantiza la cobertura parcial o total por insolvencias.

Sin embargo, aún así este subtipo de factoring, resultaría compensatorio para los comparecientes de este convenio, en primera instancia para el factor, porque no acogerá la responsabilidad por incobrabilidad temporaria o definitiva de las deudas, y en segundo ítem para la empresa factorada, pues no tendrá que asignar ninguna contrapartida en retribución del servicio de garantía (lo cual eleva su costo).

Pero esto no quiere decir que la sociedad de factoring no gestionará eficientemente la cartera del cliente, ya que cualquiera sea el tipo de *factoring* *contratado sin o con recurso*, el factor se adjudicará la propiedad de las cuentas de

crédito una vez puesto en marcha la funcionalidad del contrato y desarrollará con compromiso legal las cobranzas de las mismas y se apropiará todo costo que se genere a partir del inicio, durante y hasta el final de la vigencia del convenio de factoring.

La propuesta de factoring con recurso, si bien no ofrece una cobertura asegurable inmediata ante cualquier incobrabilidad presente o futura, directa o indirecta, originada a causa del comprador, ésta engloba una oferta integral de asistencias que compensan esta limitación y permite optimizar al máximo la cuenta de los clientes, con especificidad de su tamaño y el sector de actividad en que se transa, tanto en el territorio nacional como en el ámbito internacional.

Y es que la puesta en marcha de este módulo constituye una decisión estratégica, que proporciona medios a las empresas para gestionar de forma eficaz el conjunto de sus créditos a corto o largo plazo, inclusive tiempos de gracia, refinanciaciones de deuda, peticiones de plazos de prórroga, etc., acordados en las relaciones comerciales con otras personas naturales y/o jurídicas, clientes o proveedores, para con ello facilitar el intercambio.

De esta línea de negocio, lo destacable es el hecho de la creación de una estructura directa de Información de la Clientela, en torno a una base gestionada gracias a la implantación de una red de trabajo sectorizada, que agiliza los lapsos de cobros para que éstos se den oportunamente en el tiempo especificado, convirtiéndose este tipo de factoring en una medida referencial de contribución contable y de categorización por tipos de clientes, que diversifique el riesgo doméstico y/o comercial entre el factor y el factorado.

Asimismo, la suscripción de este instrumento expresa en virtud incondicional el resguardo parcial o total de los valores que se mantendrán en custodia mientras transcurre el contrato, valores que estarán representados en los documentos (facturas



conformadas, cartas de crédito, papeles comerciales, créditos con avales, pagaré y demás títulos valores, bonos, créditos por operaciones de comercio exterior, registros de saldos deudores por uso de tarjetas, cuentas de arrendamiento financiero y demás obligaciones asumidas por el cliente) transferidos con posterioridad a la firma del acuerdo, provenientes de transacciones en unidades monetarias.

De igual modo, en esta modalidad, donde el Factor en calidad de titular como actual poseedor de las cuentas se compromete a ejecutar un plan para la liquidación efectiva de las deudas y consecuentemente *provisionar financiamiento* al cliente factorado, a través de los montos que hayan sido finiquitados en la medida que se vencen los plazos establecidos, en ese sentido, este contrato regirá como una reserva de tesorería de fondos propios ante cualquier eventualidad.

4.2.1.2.1 Destinatarios.

Las transacciones y/u operaciones que se estipulan en la modalidad del factoring con recurso se derivan de simples asientos con facilidades crediticias que otorgan o conceden las pequeñas y medianas empresas, manteniendo altos niveles de apalancamiento financiero y que necesitan financiación porque venden a grandes empresas o multinacionales que pagan por reposición, o bien que tardan mucho tiempo en disponer de un documento negociable.

Tratándose de este sistema de negociación, el factor procederá al reclamo de los importes por orden de plazos en el momento que los mismos se efectúen, recepitándolos de conformidad con el cumplimiento de las formalidades del contrato y sus relaciones. Posteriormente, el cliente percibirá los saldos de la cuenta, mediante un reembolso a su favor, tan pronto como se devenguen las mismas.

4.2.1.2.2 Servicios.

En virtud del gestionamiento de este mecanismo a través de una adecuada difusión de información en el mercado, se generan acciones tendientes a mejorar la calidad de las actividades mercantiles desarrolladas en formatos de títulos comerciales, con lo que se busca gestionar los recursos monetarios y recaudar los fondos mediante la adopción de criterios de recuperación, que se adapten a las múltiples coyunturas macroeconómicas y sociales que emanen de cada sector en practicidad. De esta manera, se muestra una gran variedad de servicios que deben ser programados y utilizados del modo más eficaz posible, tanto a nivel público como privado. Estos son:

- ☒ Categorización o clasificación de los deudores según el límite de crédito concedido, el plazo concebido, el número de cuotas establecidas para el respectivo pago de la deuda. Todo ello, con el fin de diseñar una nueva base de datos actualizados que replantee la normativa de los créditos de las diversas ramas comerciales en pleno ejercicio.
- ☒ Proceder a la asignación paulatina de dinero corriente, en los periodos y plazos concordados, según las disposiciones del acuerdo suscrito por los comparecientes.
- ☒ Proporcionar un sistema de control de información contable y estadística de la cartera de compradores, que genere dinamismo y métodos perfectibles que permitan una comercialización diferida de operaciones estables y que redunde en un mejoramiento global de los ciudadanos.
- ☒ Este modelo incluye, el desarrollo de un proceso de gestión de cobro coordinada, con los que se intenta superar las molestias financieras que atañen los impagados.

4.2.1.2.3 Requisitos.

Las entidades que decidan emprender la sujeción de esta medida de estudio, deben contar con el perfil necesario para la consolidación de este contrato. Entre los enunciados que se pueden considerar de mayor incidencia para la ejecución del factoring se enlistan:



- ☒ Las ventas repetitivas generadas por actividades mercantiles lícitas entre el cliente de factoring y su respectivo deudor, de tal manera que el factor no se responsabilizará en caso de mercaderías de contrabando o ante facturas y/o documentos maniobrados o maquillados a conveniencia de los contratantes.
- ☒ Respecto de lo anteriormente indicado, estas ventas serán a plazo comercial, las mismas que incluyen incentivos, promociones de ventas y/o tasas de descuento, todo ello diferido en el tiempo.
- ☒ Todas las ventas de un mismo deudor deberán ser transferidas a favor de una sola entidad de factoring (globalidad de la cesión), es por eso, que solo después de haberse ejecutado hasta la fecha, puede llegar a prescindir el cliente de este uso.

4.2.2 Modalidades según los tipos de deudores.

La figura del factoring, diferirá en este sentido respecto de la especificidad que tenga el cúmulo de deudores a gestionarse por esta aplicación, y es que en medio de esta diversidad de clientes que presentan variados niveles de solvencia, la doctrina del factoring tiene el gran reto de integrar los compulsivos comportamientos de compra de los individuos para identificarlos en distintos rangos de clientes, que permita ajustar su capacidad de obligarse para con terceros y así cumplir con las exigencias de estabilidad que el mercado ecuatoriano demanda.

Las distorsiones del sector comercial de electrodomésticos de línea blanca en el país (específicamente el de Guayaquil), provocadas por cotas tan bajas de competitividad, la presencia de incertidumbres comerciales, la frágil jurisdicción civil, etc., son algunos de los temas que constituyen un desafío en este campo, ya que necesariamente el factoring debe crecer de manera rápida y sostenida para poder resolver la falta de seguridad y credibilidad en el comercio doméstico, la misma que se viene adoleciendo a través de los años, debido a servicios de control deficientes y una desenfrenada actitud consumista, que desencadena incumplimientos para con las empresas y costos excesivos en el mantenimiento de sus carteras.

En una economía como la ecuatoriana, implementar un programa que vuelva atractiva la perspectiva de invertir por medio del factoring en un sector tan complicado como la venta a plazo de electrodomésticos al detalle, revela que no solamente se tendrá que sentar las bases que vuelvan posible una moderación del endeudamiento adquirido por parte del consumidor final, sino que de esto es indispensable la elaboración de una estrategia empresarial nacional de desarrollo a largo plazo, que persiga corregir las distorsiones antes mencionadas de este sector (línea blanca), para lo cual será primordial un consenso de reciprocidad informativa entre todas las empresas que lo integran, y posteriormente contar con la creación de

un Consejo Regulador de Contratos Modernos (Factoring) para que de esta manera se asegure, que las medidas que se tomarán serán definitivamente las que mejor convenga para el sector.

El fortalecimiento de la actitud financiera y administrativa de las empresas, es otro punto clave del Contrato de Factoring, porque no se puede crecer por el simple hecho de estar bien con la economía del país, sino que se debe afianzar la posición actual de las entidades y empezar a concebir una proyección de inversión de expansión de mercados, como evidencia de el mejoramiento de sus cifras, de la recuperación óptima de sus carteras y que las tasas de interés para los servicios se vayan acomodando en porcentajes más bajos, lo cual se dará conforme se vayan poniendo los recursos y se deberá trabajar en ellos, porque eso consolidará la competitividad en el largo plazo.

Asimismo, son pocas las empresas que en la actualidad dirigen sus esfuerzos hacia nuevas tendencias de una Economía de Servicios, que cumpla en su totalidad y de la manera más eficiente en base al trabajo en equipo, con una filosofía de calidad y orientada hacia el cliente.

Con el fin de aportar al crecimiento de las instituciones ecuatorianas y con ello al sector comercial donde ejercen, se pone de manifiesto el Factoring para todo Tipo de Clientes, en respuesta a los requerimientos exigidos e iniciar un “Proceso de Modernización” concerniente al sistema de alternativas de financiamiento y a la vez de gestión, colocadas en el marco privado (nacional o internacional) y público.



4.2.2.1 Factoring sector privado nacional.

Así, dentro de este contexto una acción concreta que se alcanza con el Contrato de Factoring, es la de facilitar y agilizar a través de esta alternativa, la suministración de fondos que necesitan las empresas y que muchas veces debe ser inmediata, la constitución de esta medida es posible pues su respaldo se da en recursos propios eliminando: los trámites de presentar solicitudes y esperar hasta su aprobación, lidiar con cuestiones de manejo de documentación, contar con un historial de referencias bancarias en cada entidad, evitar la búsqueda de garantías que cumplan de manera oportuna con todos los requisitos, que le soliciten las diversas entidades en un proceso de financiamiento, etc., adicionalmente se prevé por medio de este convenio y su estudio, promulgar la creación de estatutos de ley para su contratación, que transparenten el compromiso adquirido y regulen acciones de los participantes.

4.2.2.1.1 Características.

A continuación se mencionan las siguientes:

- ☒ El conjunto de deudores que comprenderá la cartera saneada para la ejecución de esta modalidad, se halla ubicado en un mismo distrito, es decir, dentro del territorio nacional.
- ☒ Se debe garantizar a la sociedad de Factoring que la cesión de la cartera de todas las ventas es exclusiva hacia el (factor) y no compartida, según en la forma, volumen y cuantía como lo establezca el acuerdo pactado.
- ☒ Las operaciones para objeto del factoring serán analizadas y recopiladas de acuerdo a su actividad de procedencia, periodos máximos o mínimos permisibles relativos a la cuantía y concentración de deudas.

4.2.2.2 Factoring sector privado no nacional / factoring de exportación.

Con la única intención de encaminar al Ecuador hacia el desarrollo, la contribución del factoring a nivel exterior se desenvuelve como gestor de intermediación entre el cliente interno y el externo, en pro de su aplicación en todos los sectores de la economía ecuatoriana, procurando funcione como carta de garantía ante la ejecución de un negocio.



Siguiendo con este estudio, a nivel técnico el factoring en el campo de línea blanca en Guayaquil, reduce los índices de morosidad permitiendo el perfeccionamiento de este sector y por ende, todos quienes se encuentran vinculados de manera directa o indirecta con esta industria.

4.2.2.2.1 Características.

Para formalizar el cumplimiento de este acuerdo son necesarios los siguientes criterios:

- ☒ Los tenedores o poseedores de deuda de las cuentas de los clientes en captación por la sociedad de factoring, se hallan ubicados fuera del territorio nacional.
- ☒ Normalmente para la calidad de esta relación contractual, es necesaria la intervención de una segunda entidad factora, ubicado en el país importador.
- ☒ Las operaciones que se lleven a cabo entre el factor y el cliente factorado, están marcadas por parámetros de asignación de responsabilidad, es decir,

de acuerdo a las condiciones del negocio exterior y punto de canje convenido, se encargarán cada uno de ellos por los acontecimientos que se presentaren.

4.2.2.2.2 Ventajas para el Exportador.

- ☒ Elimina incertidumbres de los mercados internacionales a la hora de plantearse una expansión del comercio, a la vez que se afianza como técnica segura de reestructuración y gestión de carteras extendiendo una gama de oferta de servicios y procesos especializados.
- ☒ Se produce un afianzamiento del exportador en la calidad de su competitividad, al contar con el financiamiento inmediato por parte de la sociedad de factoring, de todas sus ventas a importadores (previamente clasificados y aprobados) pendientes de cobro y debidamente cedidas y autorizadas con anterioridad a la entidad factora.
- ☒ Se alcanza un total replanteo conforme a prácticas habilitadas técnicamente en la gestión de la cobranza de aquellos compradores previamente clasificados por el factor.
- ☒ Prescinde de tareas relacionadas al cobro entre él y sus importadores, por otra parte, elimina los plazos de pagos dilatados, las trabas burocráticas y legislativas, los costos de las certificaciones de comercio de los diferentes países volcada sobre los mercados de exportación.
- ☒ Se beneficia de una gestión exterior de cobro especializada, ya que la realiza una entidad del propio país importador.



4.2.2.2.3 Ventajas para el Importador.

- ☒ En el desarrollo de esta operación, es el factor es que adquiere el compromiso de encargo, por lo que el importador no necesita aportar garantías, ya que será la entidad factora la acreditada a asumir el rol de Delegación y Gestor de la actividad.
- ☒ A través de esta asistencia comercial, no necesita créditos documentarios para efectuar los pagos anticipados, basta con recibir la mercancía en regla.

4.2.2.3 Factoring sector público.

En esta perspectiva se pueden poner en práctica, diversas opciones de modalidades de factoring que induzcan de manera propicia a la colectividad y conjuntamente a las acciones de cada uno de los sectores económicos, a emprender con objetividad la ardua tarea de crecer y avanzar en una asignación notoria de flujos con equidad. Y es que la implementación de un factoring con alguna institución pública sobre sus títulos de deuda y/u otros activos exigibles, generaría incentivos de ahorro en gastos corrientes (por citar por ejemplo, evitar pago de salarios públicos elevados en personal que sería innecesario) y en otros gastos públicos exacerbados por encima de las posibilidades de la economía real, que van en detrimento de la inversión social y de capital.

Pero además, la finalidad es crear un marco de equilibrio que garantice un acceso fluido a ingresos, reduciendo la incertidumbre en el financiamiento y otros factores subyacentes que han caracterizado la política de las finanzas en los últimos años. Este

esquema de apoyo refleja la posibilidad de armonizar la estabilidad macroeconómica y fiscal, el desarrollo equivalente y mejoras en la solvencia de los escenarios.

4.2.2.3.1 Características.

Complementariamente a la funcionalidad del factoring en el sector privado, esta práctica podría adecuarse en el sector público, bajo la normativa de ciertas características:



- ☒ El deudor puede pertenecer a toda índole sectorial privada o una Administración Pública Central
- ☒ Autonómica, Local, Diputación, Universidad, etc., o empresas de capital público.
- ☒ La cesión a la empresa factora y la correspondiente adjudicación del tratamiento de las cuentas y toma de razón, suele hacerse factura a factura o certificación a certificación.
- ☒ La concepción de las transacciones, deben estar sujetas y trazadas con fichas de control que apruebe en ese sentido, la correcta comercialización de la mercancía.
- ☒ Dentro de esta modalidad hay que destacar el **Factoring con la Seguridad Social**.
- ☒ Va dirigido a empresas que venden productos (consumibles y aparatos), o servicios (radiografía, diálisis, análisis, ambulancias, etc.) a hospitales y centros dependientes de la Seguridad Social.

En conclusión, este singular producto adecúa una perspectiva de conciencia para lo que es el *Sistema Financiero Ecuatoriano*, que desde el punto de vista de este estudio y tomando en consideración lo analizado, se aspira a la forja de un país sin distorsiones para impulsar decisiones económicas y sociales, que continúen

incentivando el desarrollo de nuevos proyectos y el auge aplicativo de novedosas doctrinas (como el factoring) para una sólida gobernabilidad.

Para cerrar este breve recorrido por esta modalidad contractual, se debe resaltar que el factoring es un negocio financiero que tiene poco en común con las anteriores formas de financiación y gestión empresarial. Es un producto muy útil y práctico, para la pequeña y mediana empresa, la cual tradicionalmente ha tenido dificultades para acceder a determinadas fuentes de financiación y éstas se acrecientan en determinados sectores como el de la exportación y en empresas que carecen de grandes infraestructuras para operar en los mercados internacionales.

Pero adicionalmente a las reformas normativas que necesita este sector económico del país, por medio de este estudio, se está conciente de que probablemente en la Banca Privada del Ecuador, existe un mercado cerrado con fuertes barreras de entrada y de salida, estas se convertirían en un tema polémico y de cuestionamientos políticos entre frentes de apoyo y opositores, que retrasarían la instalación de un proyecto de ley y sus procedimientos.

CAPÍTULO V

5. ANÁLISIS INTERNACIONAL Y APLICACIÓN DEL FACTORING EN EL SECTOR COMERCIAL DE LÍNEA BLANCA EN EL ECUADOR.



OBJETIVO DEL CAPÍTULO.- Revisar la evolución del Factoring a nivel internacional y conocer la experiencia suscitada, que se genera en el mercado a través de las diversas actividades, que originan el desarrollo de esta modalidad de negocio y además evidenciar el crecimiento paulatino que alcanza el volumen de operaciones ejercidas en la economía mundial. Así como también, presentar una visión panorámica de las condiciones políticas, económicas y sociales que ostenta el Ecuador en la actualidad y establecer una perspectiva de la factibilidad del Factoring, aplicado en el sector comercial de electrodomésticos de Línea Blanca de Guayaquil.

5.1 Visión Generalizada de las Fuerzas Políticas y su presencia en el Ecuador: Un condicionamiento para el Factoring.

La historia política del Ecuador, a través de los años se ha desarrollado en desestabilizaciones y derrocamientos de los mandatarios presidenciales de turno mediante el empleo de mecanismos de resistencia civil, que han llevado a cambios de

poder y a una consecuente inestabilidad institucional, que ha desembocado en la erradicación de la pobreza y en el desamparo de los sectores (educación, salud, social, entre otros) más débiles del país.

No obstante, a través de todo este trayecto fueron quedando problemáticas pendientes, que además de la marcada agudización de crisis política y social que ha afectado al país en los últimos diez años, esta situación ha contribuido al detrimento de la seguridad jurídica y la calidad de estado, efectos que han debilitado la estructura empresarial del Ecuador y por ende, condicionan el atractivo de invertir en el país con nuevas modalidades de negocio, entre ellas la posible instalación de un Contrato de Factoring.



Durante los últimos 10 años, en el Ecuador han estado en el poder ocho presidentes de turno, lo cual evidencia una fuerte inestabilidad política bajo condiciones considerables que preocupan a las instituciones internas y/o externas interesadas en el emprendimiento de alguna actividad, empezando desde el año de 1997 en febrero, mes en que fue destituido por el Congreso Nacional el entonces presidente constitucional el abogado Abdalá Bucaram Ortiz elegido mediante votación popular en 1996 con un 54.7% de los votos, su derrocamiento se debió a circunstancias en que se indicó una conducta inapropiada del Gobierno y en la que se apeló para declarar al primer mandatario como “incapacitado para gobernar”, cesándolo del poder en febrero 6 de 1997, solo logró mantenerse 186 días en el poder.

En el transcurso de este mandato, se originó una revuelta popular por la subida de tarifas en los servicios públicos y por lo relacionado en el denominado caso de corrupción “Programa de Mochila Escolar” desarrollado por la ex – ministra de educación Sandra Correa. Las protestas en que participaron millones de ecuatorianos se tornaron cada vez más violentas, produciéndose incidentes en las calles, dejando heridos y hasta muertos. Bucaram Ortiz debió huir del país y pedir asilo en Panamá.

De este acontecimiento lo lógico como lo manda, según la Constitución Política del Estado en su artículo 168 indica que será el Vicepresidente quien ascienda al cargo de primer mandatario, en este caso la Dra. Rosalía Arteaga, quien formó en elecciones el binomio electoral con el Ab. Abdalá Bucaram. Pero sólo bastaron 3 días para reemplazar a la vicepresidenta la Dra. Rosalía Arteaga por el Dr. Fabián Alarcón Rivera, en ese entonces presidente del Congreso Nacional y ser nombrado Presidente Constitucional Interino del Ecuador, dejándose entrever la geopolítica del país al marginar a la vicepresidenta por su postura de mujer y desterrarla de su cargo que por ley le correspondía, haciendo caso omiso a las leyes y creándose una imagen deteriorada de la justicia institucional en el país.

Luego del interinato del Dr. Fabián Alarcón Rivera, que nunca fue visto como un líder político y que por el contrario, su ascenso al máximo poder ejecutivo de manera interina fue catalogado como usurpación, pues no existe tal término, él jamás contó con la simpatía popular y su gobierno fue calificado de improvisado y de total incapacidad, puesto que la ciudadanía en ningún momento lo vió con buenos ojos hasta que finalmente, se dio su salida en agosto de 1998.

En las elecciones presidenciales de mayo de 1998, fue electo Presidente Constitucional de la República con un total de votos a favor del 51.1% del electorado, venciendo en segunda vuelta al magnate empresario el Ab. Álvaro Noboa Pontón, el Doctor en Jurisprudencia Jamil Mahuad Witt, este último procedente de una excelente campaña como Alcalde de la ciudad de Quito, pero se mostró incapaz de hacer frente a la crisis económica que azotaba al Ecuador, causada por la inflación del sucre. En los primeros meses de gobierno, el nuevo presidente intentó aplicar a esta economía, un fuerte plan de ajustes de precios, que involucraba la eliminación de subsidios en el cobro de las tarifas por consumo eléctrico, además de liberalizar los niveles de precios de combustible, creándose una temporada de austeridad y una acelerada



devaluación de la moneda nacional “el Sucre” hasta un 197% en 1999³¹, en el que el mayor perjuicio recayó sobre el poder de compra de los consumidores finales y la depreciación de sus niveles de renta.

En marzo de 1999 el Dr. Jamil Mahuad, luego de practicar un plan aun más riguroso, que llevó a tener hiperinflaciones del 50%, reducciones del nivel del PIB, declives económicos que aumentaron la deuda global externa y el déficit fiscal del Estado, disminuciones de las reservas de divisas y fugas de capitales, esta mala toma de decisiones del Dr. Jamil Mahuad, se hicieron extensivas en el campo de las instituciones de gestión financiera con medidas drásticas que produjeron el congelamiento parcial de los depósitos bancarios de los cuenta habientes y el control de más de la mitad del sistema financiero ecuatoriano, al aplicar prácticas inadecuadas que llevaron a la quiebra y/o clausura de ciertas entidades, pero esta ineficiencia se corroboró aun más por la actitud de la Superintendencia de Bancos y Seguros, al no evitar con un monitoreo óptimo que estas entidades siguieran en ejercicio, lo que produjo que estos bancos riesgosos para el sistema financiero permanecieran en actividad sin que las autoridades apliquen las medidas preventivas y correctivas que ordena la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, sin ninguna duda fue la peor crisis económica y financiera que haya soportado el Ecuador en los últimos 10 años, a causa de un estilo de gobierno inhumano que dejó sumergido al Ecuador en un abismo de pobreza y desmembración de las familias a raíz de la crisis, todo aquello acarreó a nivel internacional una falta de seguridad jurídica dentro del país, en el que ningún inversionista visionario emprendería el desarrollo de diseños de negocios.

Pero esta oleada de desaciertos gubernamentales no quedaría allí, el Dr. Mahuad envió proyectos de reformas fiscales, como el incremento del IVA del 10 al 15% y la privatización de los servicios públicos que afectaría a la telefonía, la electricidad y los

³¹ Fuente: Revista VISTAZO de Enero 20/2000 Sección El País



hidrocarburos. El Ecuador se hallaba en una etapa de incertidumbres y de recesiones que no podía hacer frente al servicio de la deuda pública y privada externa (sumadas eran aproximadamente \$16.000,00 millones) equivalentes al 60% del PIB³², el país vivía su peor depresión económica, que diluyó en el acto la popularidad del presidente. Este fuerte ajuste provocó duras reacciones en la ciudadanía, generando una huelga que paralizó las actividades a nivel nacional en marzo 17 de 1999, pero el mandatario logró ganar algo de tiempo al pactar un nuevo plan económico con el Congreso.

Al poco tiempo las protestas no se hicieron esperar, con nuevas manifestaciones en julio 5 de 1999, superándola con un mayor gradualismo en sus ajustes. Pero fue justo en enero del año 2000 que afrontó la más peligrosa de las huelgas, cuando días antes (9 de enero) había decretado la dolarización oficial de la economía en el país, con un tipo de cambio de 25.000,00 sucres por dólar estadounidense, con una inflación del 56% siendo la más alta de América Latina, lo que en primera instancia sería una medida apoyada por el 50% de los ecuatorianos³³. Todo ello, sin lugar a emitir criterios cuestionables, empeoró la competitividad del país en los diferentes sectores económicos, revelando un bajo nivel de nuevas inversiones, es por esto, que la aplicación del Factoring en el sector de línea blanca, se vuelve en una idea vaga y sin fortaleza, en un país donde la participación estatal estable, es clave como fuerza motivadora de este instrumento de financiamiento y gestión, que permita el crecimiento de las PYMES³⁴.

Tras 18 meses de ejercer el mandato, en enero 21 del año 2000 fue destituido de su cargo como presidente del Ecuador el Dr. Jamil Mahuad, por una delegación conformada por indígenas y efectivos del ejército, encabezada por el entonces Crnl. Lucio Gutiérrez Borbúa, quien llegaría a ser presidente del Ecuador en las siguientes elecciones, realizando una campaña de “No a los mismos políticos de siempre”, Pero

³² Fuente: Según datos del Banco Central del Ecuador

³³ Fuente: Conclusiones de Encuestadoras Market y Cedatos – Revista VISTAZO Enero 20/2000

³⁴ PYMES: Pequeñas y medianas empresas

cayó en sus propias palabras, pues terminó haciendo lo que las fuerzas políticas tradicionales deseaban. Además en la delegación participaron Antonio Vargas, líder del CONAIE y Carlos Solórzano, ex presidente de la Corte Suprema de Justicia. El Dr. Mahuad huyó a los Estados Unidos.

Luego de haber prestado juramento ante el Congreso Nacional el Dr. Gustavo Noboa Bejarano, tomo posesión como Presidente del Ecuador en enero 22 del 2000, una vez que fueron desplazados del poder quienes habían sido partícipes de la revuelta originada el día anterior, se puede decir que el Dr. Noboa, en su intento de apaciguar la tensión social y política, aprobó una amnistía para los encarcelados, ya que según un sondeo de opiniones, el 67%³⁵ de los ecuatorianos rechazaba esa decisión de enjuiciamiento. Aunque sus opositores tanto indígenas como líderes políticos, intentaron desestabilizar su gobernabilidad, el mandatario supo controlar las dificultades y aplacar las presiones políticas, logrando en su periodo una renegociación de la deuda con el FMI (Fondo Monetario Internacional) y entregando asignaciones justas a los gobiernos seccionales del 15%³⁶. Sin más golpes de Estado, el Dr. Noboa pudo terminar el mandato que le había sido derogado al Dr. Mahuad en un momento de anarquía política, donde el aspecto jurídico era lamentable y colocando al Ecuador como un país corrupto, el tercero en América³⁷.

Todo esto, sirvió para que el Crnl. Lucio Gutiérrez se dedicara de lleno a la política, hecho que lo incitó a crear el “Partido Sociedad Patriótica”, en alianza con otras agrupaciones como la CONAIE, el Movimiento Popular Democrático, Pachakutik, entre otros, en su afán de reforzar sus posibilidades de alcanzar la presidencia, indagó que su ideología eludía a lo tradicional e insistió en la propagación de un sentimiento de unidad nacional. Fue así, como en los comicios del 2002 en octubre 20, el Crnl. Gutiérrez lograría imponerse con un 20.3% de los votos,

³⁵ Artículo emitido por Adalberto C. AGOZINO Dr. en Ciencia Política y experto en temas de Seguridad.- www.ciudadpolitica.com

³⁶ Fuente: Diario El Universo – Fascículos Historia del Ecuador.

³⁷ Calificado por la Organización Alemana “Transparency International”.

por encima de candidatos como Álvaro Noboa, León Roldós y Rodrigo Borja, durante su campaña aseguró que su gobierno mantendría diálogos con representantes del FMI y que controlaría el gasto fiscal, además de diluir al Congreso Nacional, manera en que se adjudicó el 54.3% del electorado en segunda vuelta en noviembre 24, para ser designado claramente como Presidente Constitucional.

Como muchos presidentes latinoamericanos, el Crnl. Lucio Gutiérrez asumió el comienzo de su mandato en un país envuelto en una profunda crisis socioeconómica e institucional, donde la seriedad política de la patria rodaba como una pelota de trapo, pero no siendo suficiente con los antecedentes suscitados en el país por antiguos gobiernos, adquirió un poder condicionado pues sólo contaba con una minoría de apoyo en el Congreso Nacional y aun así logró mantenerse 825 días en el poder. Pero los problemas empezaron cuando 6 meses después de estar en la presidencia se obligó a destituir a sus ministros indigenistas, provocando la ruptura de alianzas con distintos movimientos, lo que empeoró aún más su situación el Congreso, pues sólo se quedó con 7 votos a favor (de su PSP) de los 100 y así tener que hacer frente al Parlamento Nacional por el desarrollo de su plan de gobierno, que pretendía acabar con la corrupción y renovar las reformas políticas para la privatización de las petroleras y eléctricas, y además modificar el sistema de seguridad social.



La crisis política trascendió cuando a través de nuevas alianzas (PRE), en diciembre del 2004 destituyó a 27 de los 30 magistrados de la Corte Suprema de Justicia, este hecho generó al Ecuador, un desprestigio tan grande a nivel internacional que lo colocó como el peor en América Latina. Esta pugna de poder, ante la presión de las protestas coadyuvó a que el Crnl. Gutiérrez en abril 16 del 2005, decretara el “Estado de Emergencia”, apelando a la Ley de Seguridad Nacional. Pero la oposición no se hizo esperar y afloró en las calles para expresar su indignación hacia los dirigentes bajo el slogan de “Que se vayan todos”, a quienes culpaban de la precaria situación en que se hallaba sumergido el país.

Ya en abril 19 los disturbios de “Los Forajidos” se intensificaron y las violentas movilizaciones contra los militares fueron ganando terreno, dejando víctimas a su andar, lo que dictaminó el retiro del apoyo al primer mandatario. Al siguiente día en abril 20, el Parlamento se reunió en una sesión excepcional, donde cesó del cargo al presidente Gutiérrez con 60 votos de los 62 legisladores presentes y “declarar textualmente que el Crnl. Gutiérrez había hecho abandono de cargo”, al evidenciar que había salido del Palacio de Carondelet por la arremetida de los manifestantes y refugiarse en la Embajada de Brasil, país que le otorgó asilo político.

Una vez que se anunció el retiro del Crnl. Gutiérrez, inmediatamente lo subrogó en el poder el Dr. Alfredo Palacio en una sesión presidida por la diputada del PSC la Ab. Cynthia Viteri, quien asumió la presidencia en medio de la crisis y bajo múltiples cuestionamientos de varios sectores de la economía, que en forma continua marcaban las desigualdades existentes y exigían una mayor colaboración del estado para la población del país que vivía en un nivel de hacinamiento crítico. Con la presencia de éstas y otras problemáticas el Dr. Palacio culminó su período presidencial en enero 15 del 2007.

A raíz de la terminación del mandato del Dr. Palacio, su sucesor fue el Ec. Rafael Correa Delgado, quien durante las elecciones pasaba desapercibido, pues muchos pensaban que sería el Ab. Noboa quien ocuparía la primera magistratura. La sorpresa se evidenció cuando el Ec. Correa pasó a segunda vuelta, encabezando la lista seguido del Ab. Noboa, quien luego lo vencería claramente con un mayor apoyo por parte de los votantes. La expectativa inicial era alta por el tema de la “Asamblea Constituyente de Plenos Poderes”, pero poco a poco fue invadiendo la incertidumbre por su marcada filosofía izquierdista bolivariana y ante una posible dictadura, lo que aumento el riesgo país por su disposición de no continuar con los aportes de la deuda externa y rehusarse a la firma del TLC (Tratado de Libre Comercio), lo que deterioró las relaciones con EE.UU., inclusive por el tema Base de Manta.

A lo largo de su gobierno hasta la actualidad, ha conseguido méritos y duras críticas por su proceder impulsivo, lo que ha reducido su nivel de confianza, pero no se debe ignorar el impulso que le ha dado a la economía a través de sus planes de estado.

Entonces, cabe preguntarse: ¿Se ha convertido el Ecuador sólo en un sitio de enfrentamientos entre las posturas de la geopolítica de los gobernantes y las declaraciones de expresión de la prensa? o ¿Se trata esto de un drama cómico para que el mundo ponga en entredicho nuestra dirigencia institucional? Pues dentro del marco del raciocinio, la Política y la Prensa, son dos poderes del Estado que generan influencias en la ciudadanía y se crean pensamientos diversos entre los individuos, pero más allá de las múltiples discrepancias que se produzcan por la libertad de criterios, está el hecho de que no es apropiado proyectar al país como sólo un lugar reconocido en el mapa y con una imagen llena de conflictos a sus entendedores, donde la gobernabilidad se maneja a base de antojos de propios y extraños, que creen ser dueños exclusivos de la verdad. Por tanto, en estas condiciones no se podrá garantizar una seguridad política a la vista de inversionistas nacionales y/o internacionales, que deseen emprender una rama de negocio ya sea a través del Sistema de Factoring (objeto de este estudio) u otra actividad empresarial.

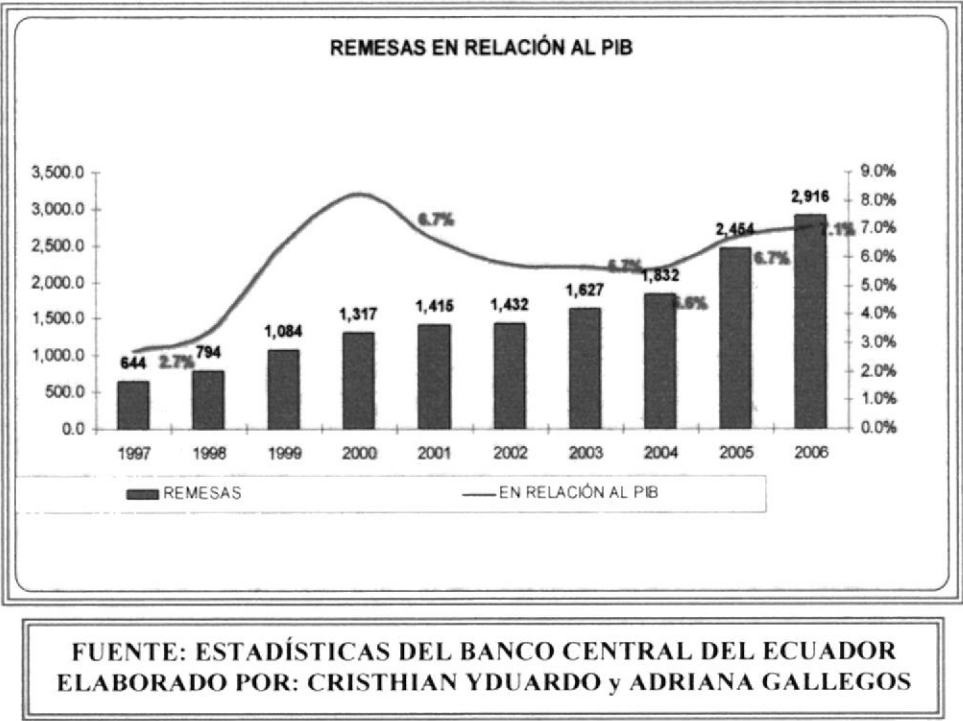


5.2 Revisión de la Estructura Económica del País.

La severa crisis que atravesó el Ecuador en los años 1998-1999, provocó el colapso de la economía, afectando a todos los sectores productivos, empezando por la banca, factor detonante de la peor depresión que haya soportado el país en los últimos años, produciendo incertidumbre y nerviosismo en la población y altos riesgos a nivel interno y externo del país.

Las medidas radicales que se adoptaron en aquella situación, dieron la pauta para apaciguar las tensiones monetarias y cambiarias que tanto se exigía, pese a la medida dolarizadora, ésta acarreó un sinnúmero de externalidades negativas³⁸ que afectaron a los ecuatorianos en los años consecuentes, dándose la quiebra de muchas empresas, desempleo, hiperinflación, fuga de capitales, altísimas tasas de interés, desatención de los sectores pobres, insuficiencia de recursos para las necesidades y problemas sociales, pero la más impactante fue la desintegración de las familias a causa de la pobreza, recurriendo a la migración hacia países de la Unión Europea y Estados Unidos, reflejado en una tendencia alcista de las remesas al Ecuador.

GRÁFICO 5.1
REMESAS EN RELACIÓN AL PIB.



Actualmente se sigue persiguiendo la recuperación económica, y a pesar de los esfuerzos, existe un factor imperante en nuestro país, el mismo que retrasa el proceso

³⁸ Externalidad.- Situación que puede afectar positiva o negativamente a un tercero

de evolución, la política, elemento que tanto ha hecho daño al progreso del estado, cuyo traspaso constante del poder presidencial y gubernamental por medio de derrocamientos, han manchado la imagen del país a nivel internacional para la inversión, a esto se le puede adicionar, leyes irrespetadas, ignoradas e incluso manipuladas, agregándole las contradicciones que llevan, vacíos legales, corrupción a la vista, e intereses personales, estancando lo que debería ser el progreso del país.

Pese a todo ello, se cumple el ciclo económico³⁹ y nos encontramos en un período de crecimiento en que la economía se debería situar en una expectativa de bonanza financiera pero desgraciadamente, los antes mencionados intereses políticos seguirán truncando los esperados deseos de progreso y desarrollo.



5.2.1 Situación de Indicadores y Sectores Económicos más relevantes.

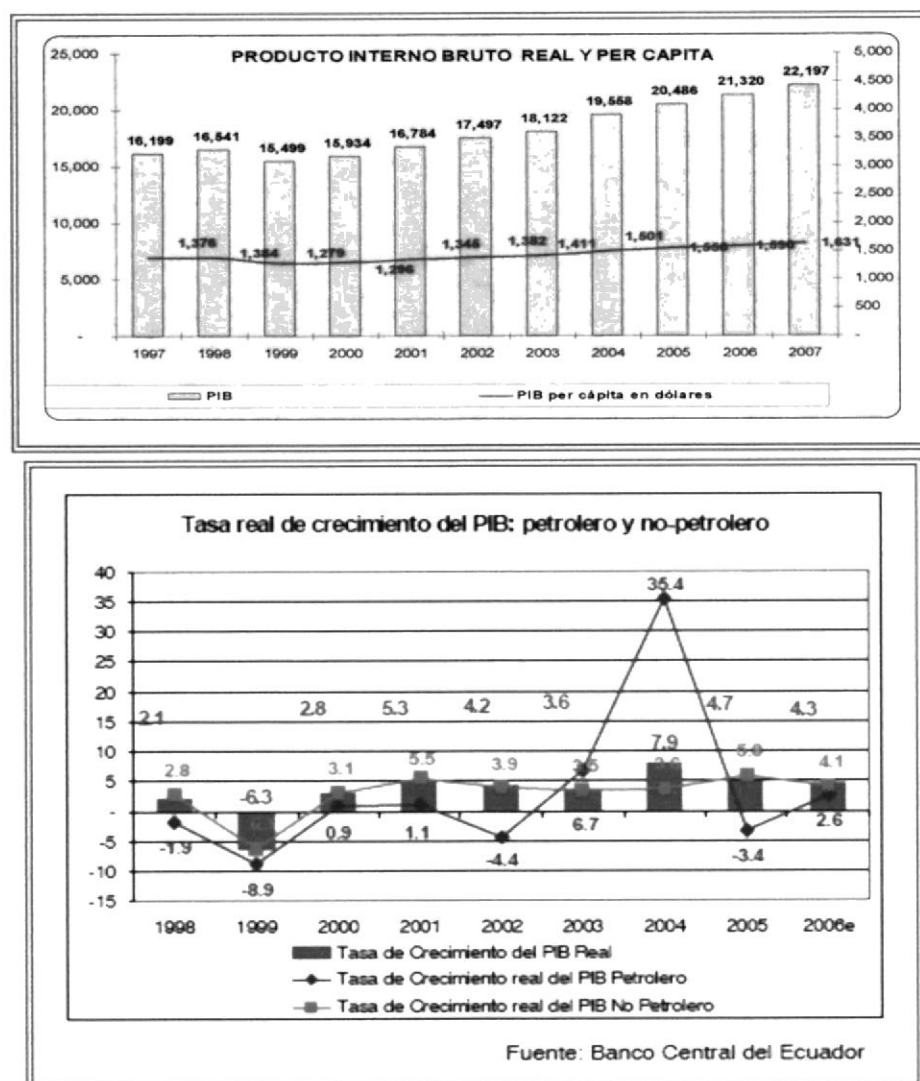
El país en los últimos nueve años, ha presentado una tendencia levemente al alza del Producto Interno Bruto (PIB)⁴⁰ de un 22.296 millones de dólares⁴¹ traducido en un 0.034% de variación mayor, con respecto al año anterior que fue de 21.555 millones de dólares, dando a conocer la baja productividad y competitividad de toda la economía. Su principal rubro es el petróleo tal como lo muestra el gráfico 5.2, el cual provee una magnánima fuente de recursos monetarios e inversión, que actualmente no se está aprovechando en el momento cúspide de la demanda. A pesar de la tendencia al alza del precio del petróleo, que llegó a alcanzar \$74.04 por barril de crudo ligero, en agosto 30 de 2007, a causa de los problemas en medio oriente y el desarrollo de la tecnología, no se ha visto un repunte significativo del PIB por participación de esta variable.

³⁹ Ciclo económico.-Periodo en que se cumple una serie de fenómenos realizados en un orden determinado tales como: crisis, depresión, recuperación y auge

⁴⁰ PIB Producto nacional bruto.- es el valor total de la producción corriente de bienes y servicios finales dentro del territorio nacional durante un periodo de tiempo determinado normalmente de un año, y que son valorados a precio de mercado.

⁴¹ Fuente: Banco Central del Ecuador, Datos según previsiones para el año 2007

GRÁFICO 5.2
TRAYECTORIA DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO.

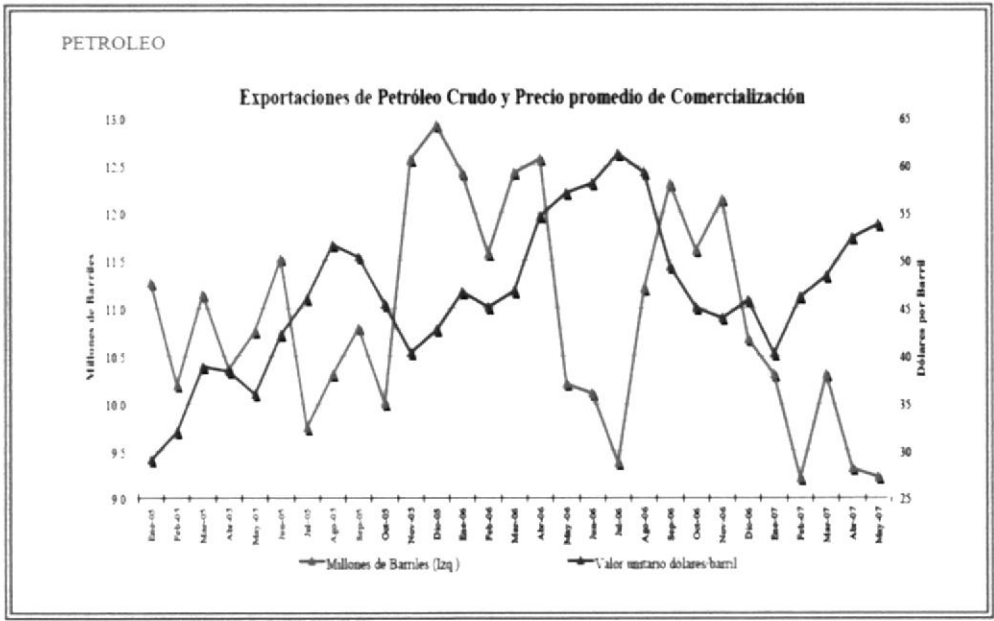


FUENTE: ESTADÍSTICAS DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO y ADRIANA GALLEGOS

Paradójicamente, el país reduce drásticamente su cuantía de producción, a causa de los problemas jurídicos con compañías internacionales, tal es el caso del bloque 15 y su conflicto con Petroecuador, que no se sujetan a las leyes del país, ni tampoco los problemas o conflictos, son solucionados de manera pronta y correcta, sumándose a

esto, nuestra alta dependencia en las importaciones FOB⁴² en materias primas, bienes de capital, bienes de consumo, lubricantes y combustibles alcanzando en total, un 27.39% de importaciones del producto interno bruto, a pesar que somos un país productor de petróleo, tenemos que importarlo refinado, todo aquello corrobora la premisa del bajo crecimiento del PIB.

GRÁFICO 5.3
EVOLUCIÓN DEL PRECIO UNITARIO Y PRODUCCIÓN DEL PETRÓLEO.



FUENTE: DATOS DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO y ADRIANA GALLEGOS

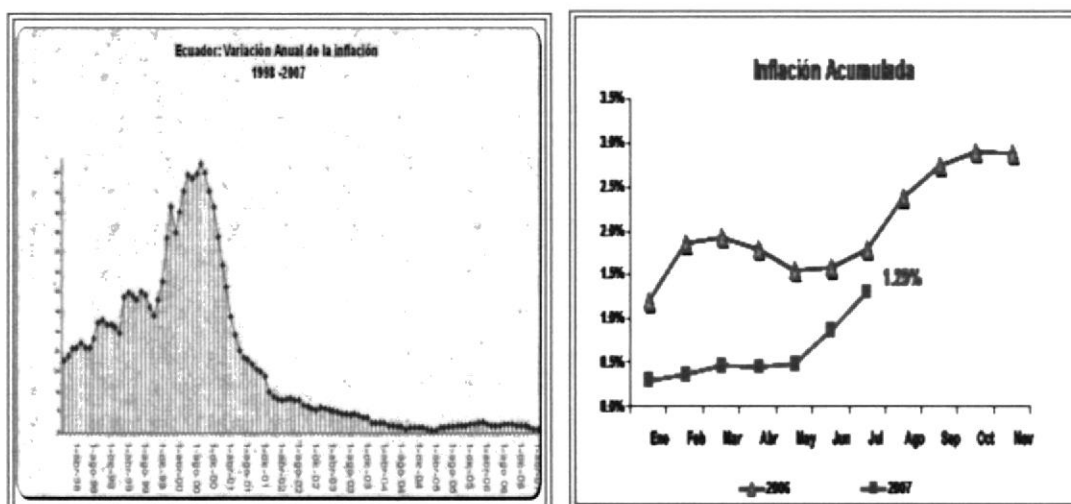
De acuerdo a los datos del Banco Central del Ecuador (BCE), a partir del 2000 la inflación⁴³ ha mostrado un comportamiento decreciente, llegando a ser para julio del 2007 de 2.58%, sin embargo, las presiones políticas, sociales, tributarias, gubernamentales y de ciertos sectores particulares, contribuyen hacia una economía

⁴² FOB free on board (franco a bordo).- que la mercancía es puesta a bordo por el expedidor, libre de todo gasto, siendo de cuenta del destinatario los fletes, aduanas, etc.

⁴³ Inflación.- Es el alza generalizada en los precios de los bienes que se transan en una economía e indica el deterioro adquisitivo del dinero.

desestabilizada, partiendo de la especulación⁴⁴ en los sectores más vulnerables que volatiliza los precios de los bienes y víveres de primera necesidad, desencadenando a corto plazo, una inestabilidad y pérdida del poder adquisitivo.

GRÁFICO 5.4
INFLACIÓN ANUAL Y ACUMULADA DEL ECUADOR.



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO Y ADRIANA GALLEGOS

Continuando este estudio, después de la marcada recesión⁴⁵, el Riesgo País del Ecuador (EMBI)⁴⁶ muestra que este riesgo decayó paulatinamente con el paso de los años, pero lastimosamente esa estabilidad está decayendo, ya que éste sigue subiendo imparablemente llegando para agosto de 2007 a 676 puntos⁴⁷, aseverando la teoría de que el país no tiene la recuperación que se esperaba, a pesar de ello, actualmente

⁴⁴ Especulación.- Es el conjunto de prácticas comerciales tendientes a modificar el precio de mercado de un bien o servicio con el único efecto de obtener un rédito financiero de la operación. Un especulador no busca disfrutar del bien que compra, sino beneficiarse de las fluctuaciones de su precio

⁴⁵ Recesión.- Es la disminución de la actividad económica de un país. Técnicamente se produce una recesión cuando el crecimiento del PIB es negativo de forma consecutiva durante tres trimestres, caracterizado por una extensión del desempleo y una caída de la producción, los beneficios y los precios

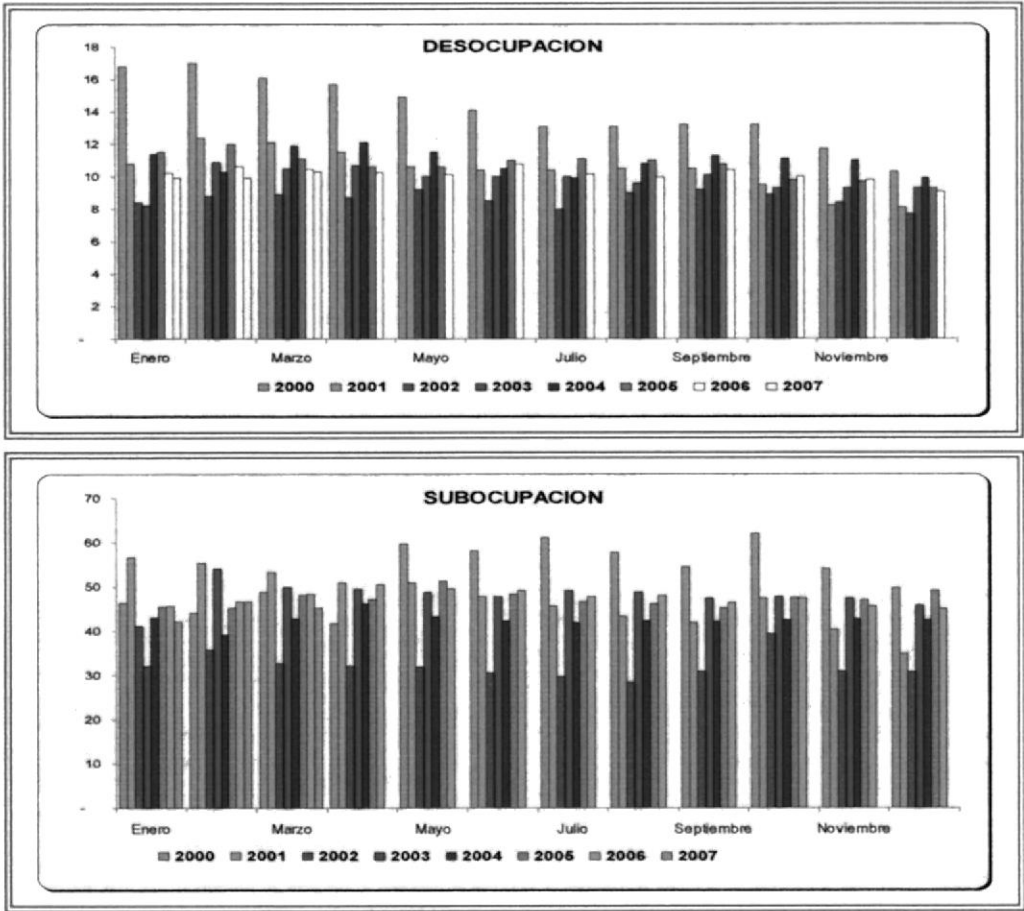
⁴⁶ Riesgo País (EMBI).- Emerging Markets Bonus Index.-Se define como un índice de bonos de mercados emergentes, el cual refleja el movimiento en los precios de sus títulos negociados en moneda extranjera. Se la expresa como un índice ó como un margen de rentabilidad sobre aquella implícita en bonos del tesoro de los Estados Unidos. Medida de la probabilidad de que un país incumpla las obligaciones financieras correspondientes a su deuda externa.

⁴⁷ Fuente: Banco Central del Ecuador

continúa en un período de crecimiento visiblemente apreciado por el aumento de la confianza empresarial, además el auge de la industria automotriz y la demanda de bienes inmuebles tales como: casas, apartamentos y extensiones habitacionales, refiriéndonos a este último, por el incremento de créditos hipotecarios para la vivienda, todo esto, da un indicio de un aumento en el poder adquisitivo de los hogares y una parcial mejora del índice de desempleo pero con una desocupación y subocupación constante.



GRÁFICO 5.5
NIVELES DE DESOCUPACIÓN Y SUBOCUPACIÓN (2000-2007).

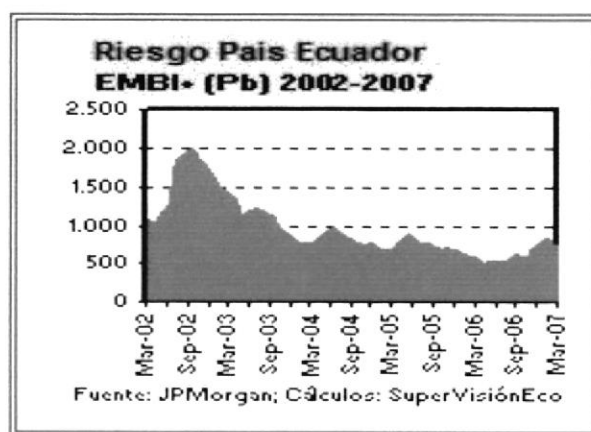


FUENTE: DATOS DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO Y ADRIANA GALLEGOS



Acorde a este panorama, las tasas de interés se mantienen altas reflejando el riesgo inminente de hacer operaciones en el país y la capacidad del estado en cumplir sus deudas, ya sea por factores políticos y sociales, dan incertidumbre a los inversionistas.

GRÁFICO 5.6
ÍNDICE RIESGO PAÍS



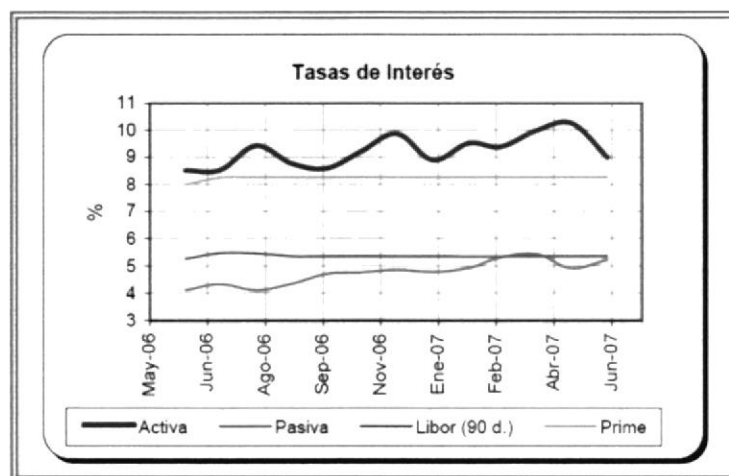
FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO Y ADRIANA GALLEGOS

Actualmente, la preocupación del gobierno ha sido la regulación del sistema financiero, empezando por la estricta normalización de las tasas de interés y la derogación de las comisiones, que aplicarán los bancos a los solicitantes de créditos, inversión y servicios financieros a partir del 2008, ya que se encuentran muy por encima de las tasas y comisiones internacionales tales como: la tasa PRIME⁴⁸ de Estados Unidos y la tasa LIBOR⁴⁹ de Londres, como lo podemos ver en el gráfico, este exceso se presenta a pesar de que se cuenta con una moneda sólida, el dólar estadounidense.

⁴⁸ PRIME (prime rate).- es la tasa de interés preferencial que los bancos comerciales cargan a sus mejores sujetos de crédito comercial y a sus más grandes clientes corporativos. Los bancos utilizan esta tasa como base para establecer las tasas para tarjetas de crédito, préstamos para construir casas y otros tipos de préstamos, incluyendo préstamos para negocios pequeños y medianos

⁴⁹ LIBOR (London Inter-bank offer rate).- Es la tasa de interés al cual los bancos más solventes, prestan fondos a otros bancos, en el mercado interbancario de Londres. Es una tasa de referencia

GRÁFICO 5.7
EVOLUCIÓN DE TASAS DE INTERÉS.



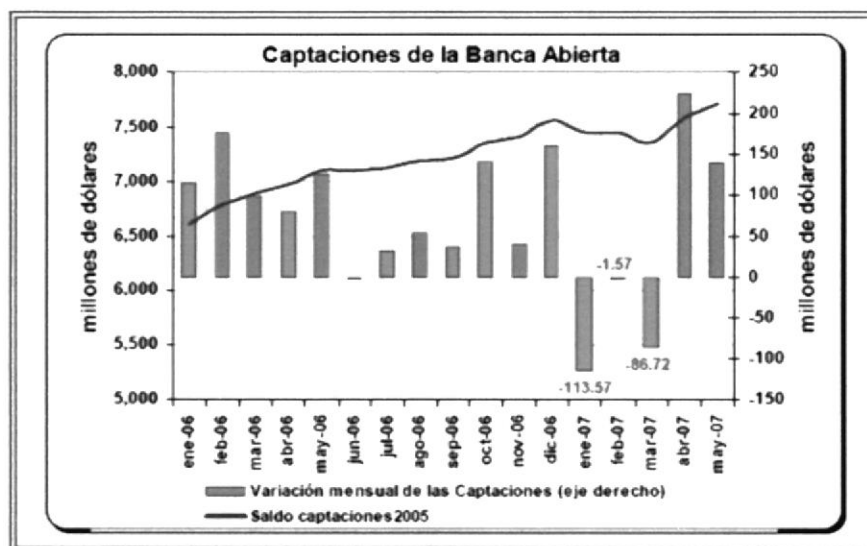
FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO y ADRIANA GALLEGOS



Estas elevadas tasas se deben al alto poder negociador que ostentan las IFIS⁵⁰ en el Ecuador, ya que concentran gran parte de los servicios de financiación de los que dispone el aparato productivo del país, provocando una baja competencia por ofrecer alternativas atractivas y beneficiosas de inversión o financiamiento a los diversos demandantes de la economía. La captación de clientes se vuelve una disputa entre las IFIS, quienes en su afán de mantener saldos positivos realizan publicidades de gran expectativa, pero que al final terminan siendo engañosas a criterio de los cuentahabientes, los mismos que acceden a un servicio por la gran necesidad de liquidez, pero no por algo que se llama un “buen servicio”.

⁵⁰ IFIS.- Instituciones o intermediarios financieros

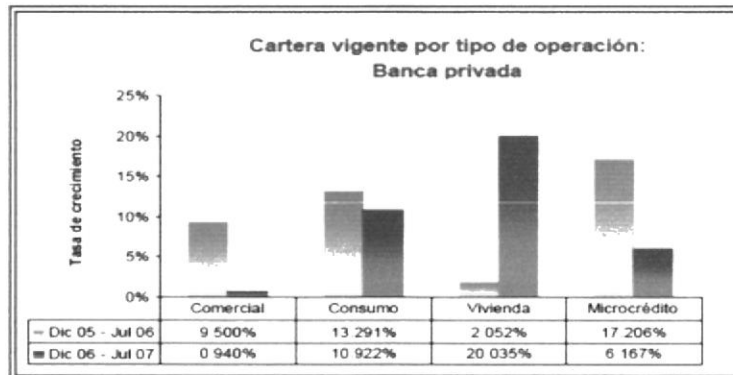
GRÁFICO 5.8
CAPTACIONES DE LA BANCA PRIVADA.



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO y ADRIANA GALLEGOS

De todos los servicios financieros, se señala el crédito bancario como el más demandado, que se centra en cuatro sectores que mueven la economía del país, entre ellos están: Sector Comercial, Sector Consumo, Sector Microcrédito y Sector Vivienda, siendo este último el único en mostrar un repunte favorable, debido al auge que presenta el sector inmobiliario, caso contrario ocurre con los tres primeros, donde se ha constatado una desaceleración del volumen de créditos, especialmente en el área comercial y de microcrédito, tal como lo muestra la gráfica 5.9. De manera presencial el origen de este decrecimiento se encuentre en las altas distorsiones que existe en el sistema financiero y los costos transaccionales con tasas altas referenciales (*Con respecto a esto la Junta Bancaria determinó un nuevo esquema de tasas para estos sectores, las mismas que se muestran en el cuadro 5.1*), que truncan el acceso de una solicitud de crédito.

GRÁFICO 5.9
COLOCACIÓN DE CRÉDITOS POR SECTORES.



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO y ADRIANA GALLEGOS

CUADRO 5.1
TASAS DE INTERÉS MÁXIMAS DETERMINADAS POR LA
JUNTA BANCARIA AGO-07

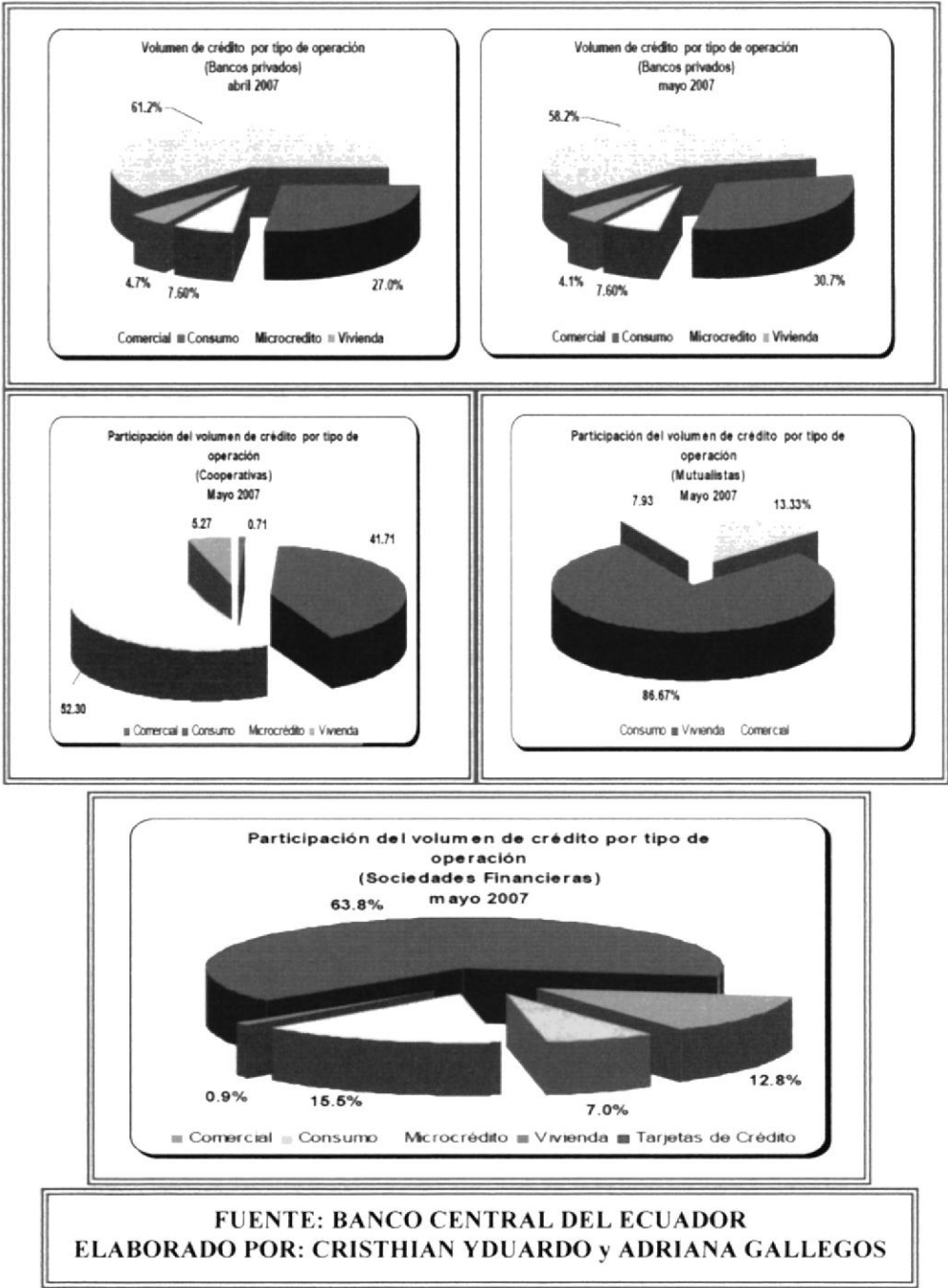
	Antes	Después
COMERCIAL	39.97%	22.50%
CONSUMO	57.29%	32.27%
VIVIENDA	28.05%	17.23%
MICROCRÉDITO	83.19%	41.86%

FUENTE: JUNTA BANCARIA – DIARIO MERCURIO AGOSTO 2/2007
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO y ADRIANA GALLEGOS

Cada una de estas actividades económicas, impulsan a la prosperidad del país, y lo harán en mayor medida si son correctamente dirigidas por las autoridades gubernamentales y reguladoras, exponiendo así, el aporte monetario y crediticio que representan, tal es el caso del volumen de créditos de la banca ecuatoriana, que mueve grandes cantidades de recursos, utilizados en el avance de las actividades económicas

del país. A continuación se presentan volúmenes de créditos de acuerdo a los distintos intermediarios financieros en el primer semestre del año:

GRÁFICO 5.10
VOLUMEN DE CRÉDITOS POR TIPO DE INSTITUCIÓN



Definitivamente, cada intermediario financiero está dirigido a un nicho de mercado⁵¹, acorde a la clasificación de solvencia de los solicitantes, garantías y estrictos requerimientos, ofrecen sus servicios para cubrir las necesidades de los mismos.

De acuerdo a datos del Banco Central del Ecuador a mayo de 2007, los bancos privados se enfocan hacia los créditos comerciales con un 58.2% del volumen de crédito de la cartera, las cooperativas se direccionan tanto para la vivienda en un 52.30% como para consumo en un 41.71% del total de sus operaciones, las mutualistas se dirigen en su mayoría al consumo con un 86.67% de la cartera y las sociedades financieras hacia las tarjetas de crédito en un 63.8% del volumen de crédito que ellos otorgan.

El crecimiento del crédito para la vivienda a lo largo de estos cuatro años ha sido importante, solo en el último año fue de un 23.01% respecto al año anterior, esperando que se siga desarrollando, debido al impulso del gobierno actual al ofrecer a través del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IEES) los préstamos quirografarios, disponibles a partir del mes de agosto del 2007, este último proyecto de ley del gobierno actual, brinda fuertes expectativas de crecimiento.

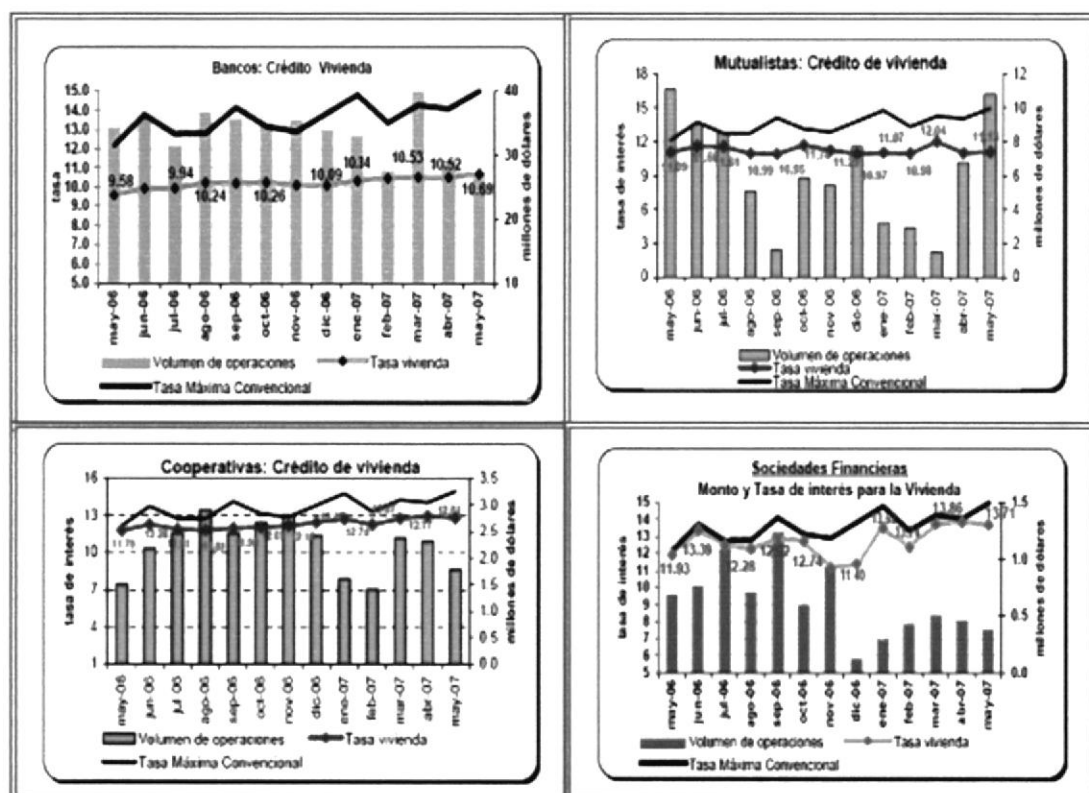


Recordemos, la reciente resolución en que la junta bancaria fijó la tasa máxima convencional de los créditos de la vivienda en 17.23% que anteriormente bordeaba el 39.97%, por lo que se espera que tenga un porcentaje de crecimiento distancialmente superior respecto al año anterior, además de ello, se suman las tasas bajas de los créditos hipotecarios ofrecidos por los bancos y las mutualistas, alientan esta premisa.

Los siguientes gráficos muestran la importancia del crédito para la vivienda de cada uno de los intermediarios financieros en el Ecuador en el último año.

⁵¹ Nicho de Mercado.- Segmento de mercado pequeño que se encuentra bajo la vista de una compañía

GRÁFICO 5.11
CRÉDITO VIVIENDA POR TIPO DE INSTITUCIÓN.



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO y ADRIANA GALLEGOS

Se puede apreciar en la práctica, lo plasmado en los libros, quienes afirman que cualquier volumen de operaciones de crédito, tiene una relación negativa con la tasa de interés cobrada, mientras más alta sea ésta, menor será el volumen de créditos que se manejen, pese a la necesidad de las familias de obtener un bien propio, donde puedan habitar y dejar de lado el agobiante pago de arriendo.

En los actuales momentos, los microempresarios emprendedores tienen el conocimiento para abrir negocios prósperos con grandes oportunidades de desarrollo, que no es aprovechado debido a la capacidad insuficiente de financiamiento, a causa

de la falta de garantías, alto riesgo incurrido, falta de conocimiento por parte de los microempresarios en la administración de negocios y demás condiciones exigidas estrictamente por los bancos, dejan estancadas las aspiraciones hacia un desarrollo y futuro mejor.

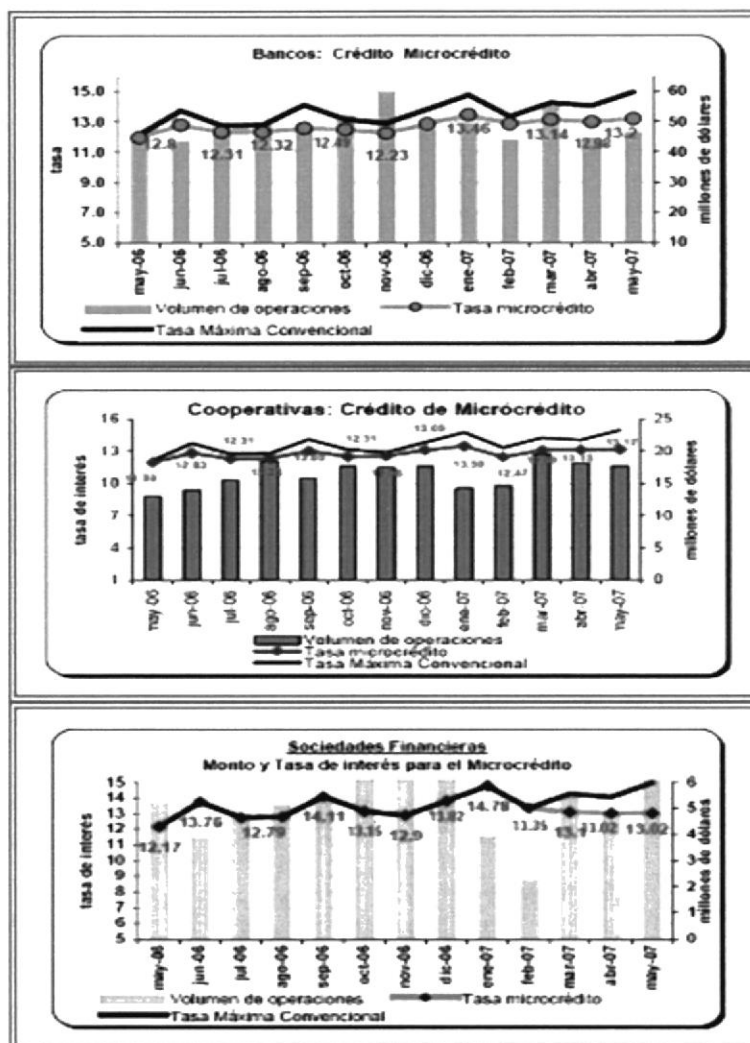
Aseverando lo antes mencionado, la junta bancaria recién determinó la tasa máxima referencial del microcrédito en un 41.86%, anteriormente se encontraba en un 83.19%, promoviendo el acceso a este tipo de créditos.

La microempresa ha sido el sector más estimulado por la economía en los tres últimos gobiernos, aunque en el año 2006 llegó a decaer en un 0.53%.

Actualmente se ofrece el crédito 555 a través del Banco de Fomento, que otorga un empréstito de \$5000 dólares, a 5 años plazo a un 5% de interés, este proyecto promete muchas expectativas de crecimiento de este tipo de crédito, por la facilidad de financiamiento ofrecido a los usuarios que cumplan con los requisitos correspondientes, siendo atractivos para la banca privada y a las cooperativas.



GRÁFICO 5.12
VOLUMEN DE MICROCRÉDITO POR TIPO DE ENTIDAD.



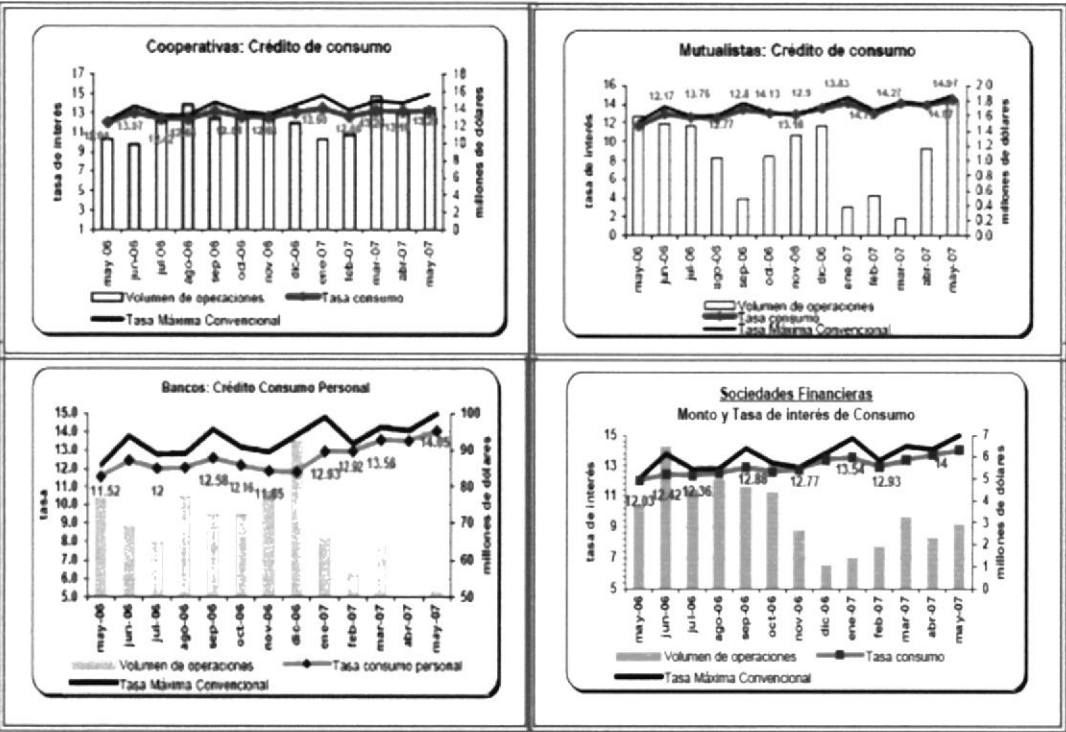
FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO y ADRIANA GALLEGOS

El consumo participa con un segundo lugar de los cuatro sectores económicos con una participación de 34.27% del total de créditos, en el último año declinó en un 8.82% respecto al volumen de préstamos otorgados en el año anterior.

De acuerdo a la resolución de la Junta Bancaria y el actual gobierno, se estandarizó la tasa máxima referencial en un 32.27% que anteriormente se situaba en un 57.29% para promulgar el crédito de consumo.

Como podemos apreciar, las tasas cobradas para este tipo de créditos van a la par con la tasa máxima referencial, dándole un tratamiento especial, debido a que los solicitantes de estos empréstitos tienen una alta necesidad de obtención de recursos y disposición a someterse a este tipo de tasas, ya que no es recurrente la solicitud de estos servicios.

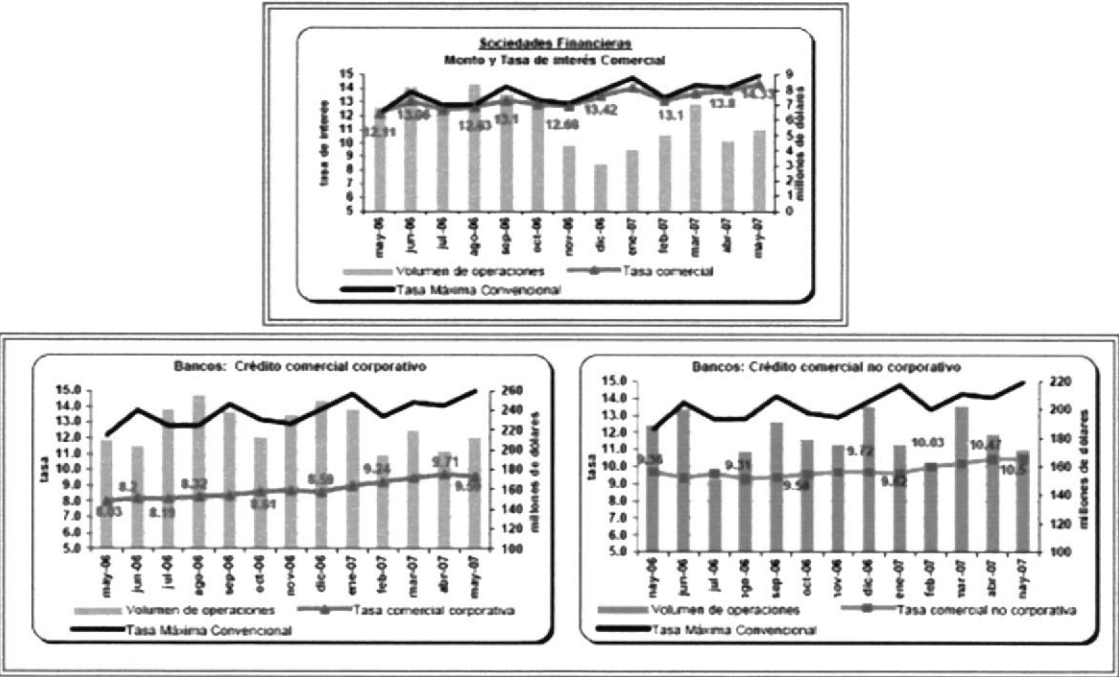
GRÁFICO 5.13
VOLUMEN OPERACIONES DE CRÉDITO DE CONSUMO.



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO y ADRIANA GALLEGOS

El último de los sectores crediticios y la razón de estudio este trabajo, es el sector comercial, el cual es el más rentable de la banca predisponiendo la liquidez suficiente para otorgar recursos y recibir un mayor movimiento financiero como monetario, en su mayor parte por medianas y grandes empresas quienes alinean garantías para responder con seguridad sus obligaciones a plazo. Actualmente, tiene el 41.53% siendo el volumen de mayor de participación en las operaciones crediticias, a pesar de ello, en el último año decayó con un 8.66% del volumen de créditos otorgados por los intermediarios financieros a este sector.

GRÁFICO 5.14
CRÉDITOS AL SECTOR COMERCIAL.



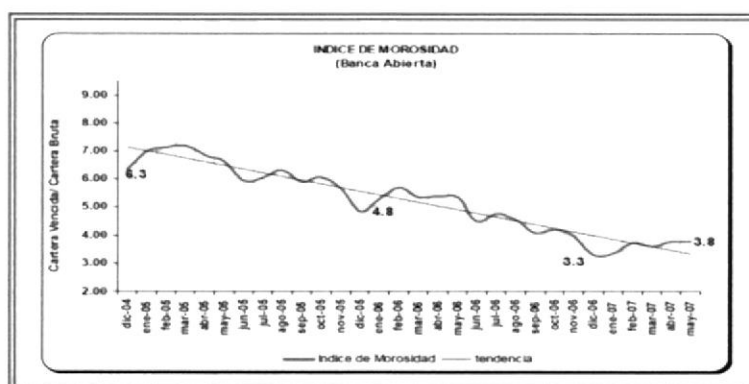
FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO y ADRIANA GALLEGOS

Se puede destacar que la JB incluyó, en su segmentación de tasas máximas referenciales al sector comercial ubicándolo ahora en un 22.50% del exceso del 39.97% que se encontraba anteriormente.

Dentro de este gran sector se necesita enfatizar a las empresas de electrodomésticos, en el cual nos enfocaremos específicamente en las operaciones comerciales de Línea Blanca, ya que tiene una gran demanda a causa del incremento progresivo de las familias y miembros que las conforman, ofreciendo a los comerciantes de este sector, oportunidades de desarrollo. Desde ese punto, el presente estudio aspira ser un aporte a la sociedad, para acrecentar el impulso del área comercial a pequeñas empresas las cuales les es difícil extenderse.

Otro punto importante, es destacar el índice de morosidad de la cartera de las instituciones e intermediarios financieros, a través de ello se puede medir la disponibilidad de cumplimiento de las personas en sus obligaciones con terceros, como podemos apreciar a partir del 2004 ha ido decayendo relevantemente dando a conocer que la cartera vencida⁵² es mínima comparada con la cartera por vencer, sin embargo, se atribuye también a la filosofía conservadora de las IFIS en la concesión de los créditos, a pesar de ello, el índice de morosidad ha decrecido levemente llegando a 3.8% desde los últimos tres años.

GRÁFICO 5.15
ÍNDICE DE MOROSIDAD.



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO y ADRIANA GALLEGOS

⁵² Cartera Vencida.- Es la parte del activo constituida por los documentos y en general por todos los créditos que no han sido pagados a la fecha de su vencimiento.

5.2.2 Análisis del sector de línea blanca en Guayaquil: Un enfoque del entorno.

El sector de línea blanca se ha convertido en un entorno bastante competitivo, hecho que ha acarreado que las grandes y poderosas empresas que proveen este tipo de productos conformen una asociación, con el fin de obtener poder de negociación a nivel nacional o internacional, ser más legal en la competencia con sus similares y protegerse como industria nacional.



Todas estas razones han hecho se constituya la Asociación de Almacenes de Electrodomésticos del Ecuador (ASADELEC), las empresas afiliadas son:

CUADRO 5.2

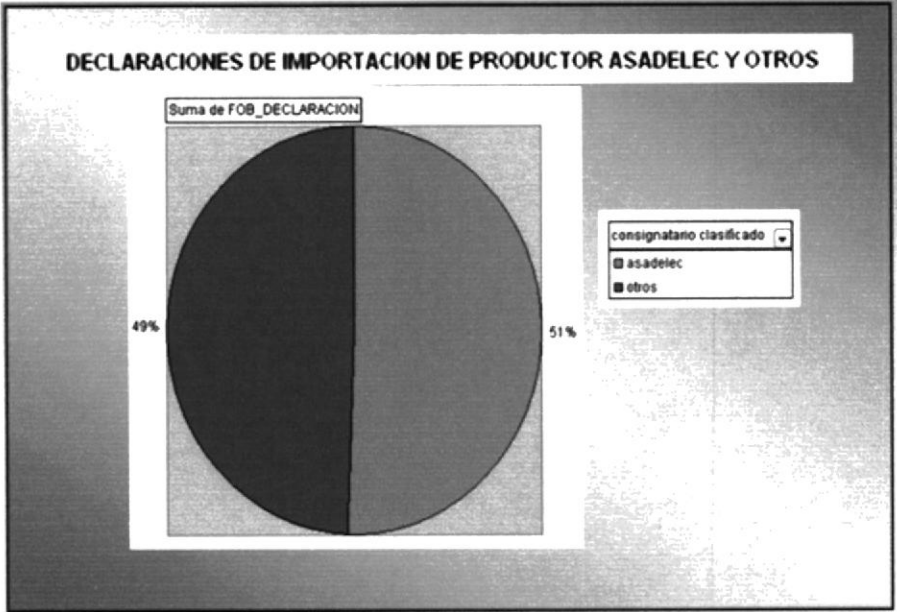
MIEMBROS DE LA ASOCIACIÓN DE ALMACENES DE ELECTRODOMÉSTICOS DEL ECUADOR	
1	Orve Hogar
2	Artefactos Ecuatorianos Para El Hogar S.A. (Artefacta S.A.)
3	Compañía General De Comercio Y Mandato S.A. (Comandato)
4	Créditos Económicos (Credicosa S.A.)
5	Marcimex S.A.
6	Impocomjaher (Comercial Jaher Cía. Ltda.)
7	Sukasa
8	La Ganga R.C.A. C. Ltda.
9	Electrolux C.A.
10	Mabe Ecuador S.A.
11	Panasonic
12	Indurama

**FUENTE: COLABORACION DE ASADELEC
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO y ADRIANA GALLEGOS**

El mercado ecuatoriano se encuentra dividido en dos grandes sectores: los miembros de la ASADELEC con un 51% del mercado nacional y otros con el 49%, que está conformado por un sinnúmero de pequeños importadores que complementan el mercado.



GRÁFICO 5.16
DECLARACIÓN DE IMPORTACIONES DE PRODUCTOR ASADELEC
Y OTROS.



FUENTE: INFORMACIÓN DE ASADELEC
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO y ADRIANA GALLEGOS

Según datos de ASADELEC, las grandes cadenas de electrodomésticos afiliadas tuvieron durante el 2006, un crecimiento del 13.56% y en el primer semestre del 2007 comparado con el 2006 fue de 15.24%, en los actuales momentos, se tiene la expectativa de que este mercado siga creciendo.

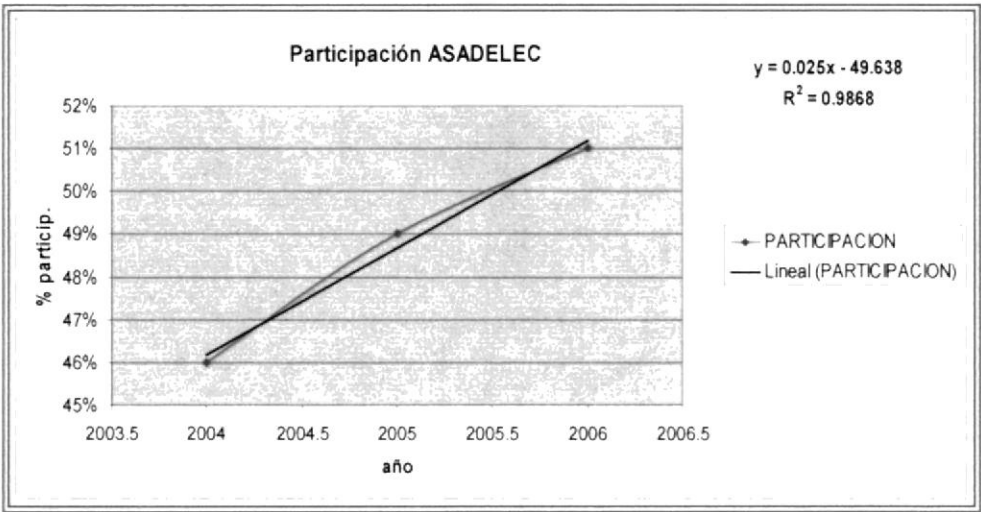
A continuación un estudio de participación que ha tenido ASADELEC en Ecuador:

CUADRO 5.3
PROPORCIONALIDAD DEL MERCADO

AÑO	PARTICIPACIÓN DE MERCADO ASADELEC	
2004	46%	Valores
2005	49%	Históricos
2006	51%	
2007	53.7%	Valor proyectado

FUENTE: INFORMACIÓN DE ASADELEC
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO y ADRIANA GALLEGOS

GRÁFICO 5.17
PROPORCIONALIDAD DEL MERCADO



FUENTE: INFORMACIÓN DE ASADELEC
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO y ADRIANA GALLEGOS

Cada una de las empresas dedicadas a esta actividad, cuentan con dos líneas de productos que se ofrecen al público, éstas son: La línea café y la línea blanca.

La línea café se llama así porque antiguamente estos aparatos eran hechos con madera o en base al color madera, dando elegancia y distinción pero actualmente es reemplazado por material de plástico de color negro, lo conforman los equipos de audio y video, tales como: Televisores, DVD's, VHS, equipos de sonido, mini componentes etc.

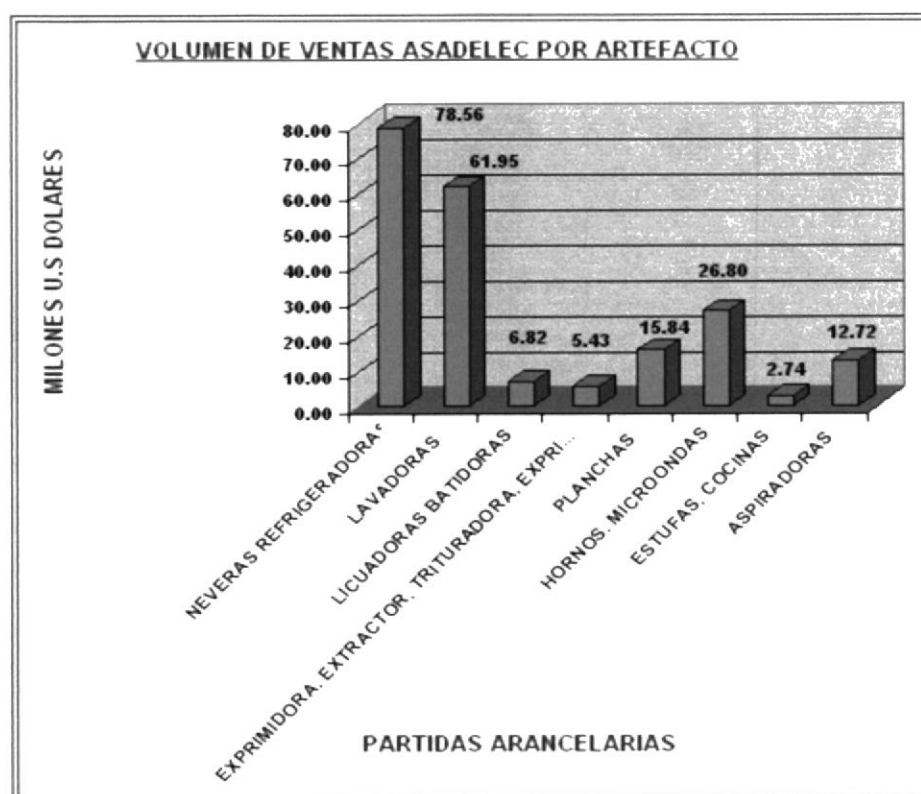


Para nuestro estudio, nos centraremos en la línea blanca, que lo conforman los aparatos que al inicio eran elaborados solo de color blanco, relativamente este color sigue predominando pero ha ido levemente variando de acuerdo a las preferencias de los consumidores y necesidades para los quehaceres dentro del hogar, entre ellos están: las lavadoras, cocinas, microondas, asistentes de cocina, picatodo, neveras, refrigeradoras, aspiradoras, batidoras, planchas, estufas, etc.

Nuestro país no cuenta con fábricas que se dediquen a producir este tipo de productos, sin embargo las plantas instaladas en nuestro país se encargan de ensamblar los productos, cuyas repuestos y suministros también son importados, que es su menor parte son exportados, mayormente a Sudamérica y a países miembros de la comunidad andina.

Respecto al nivel de ingresos de productos que nuestro país registra, presentamos los siguientes cuadros acerca de la declaración FOB de importaciones de línea blanca, acorde a los artefactos de mayor demanda en nuestro país.

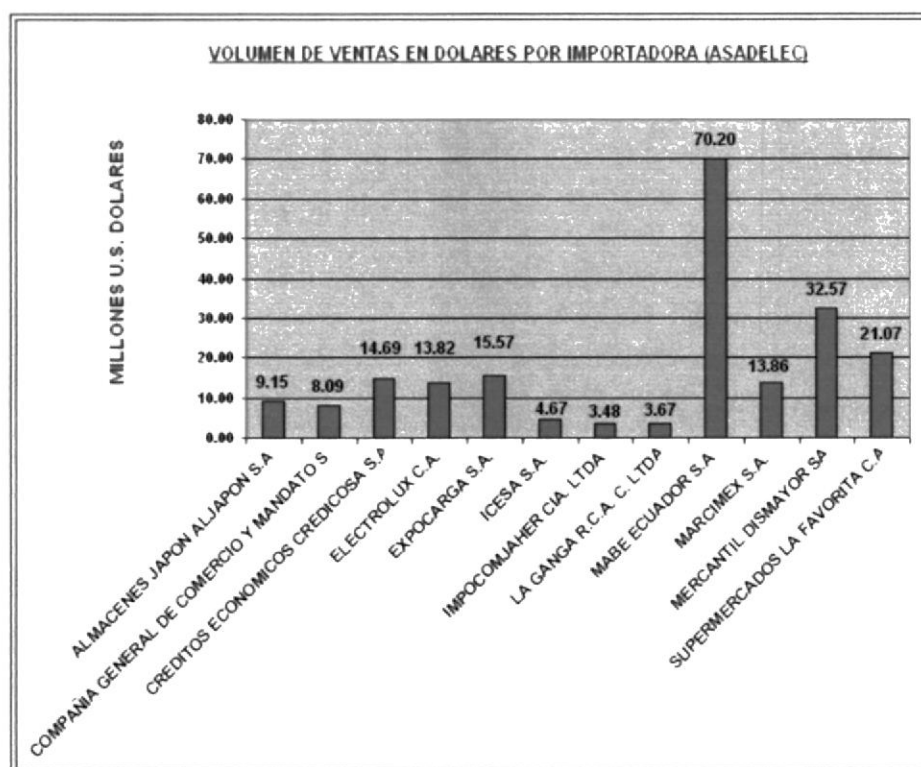
GRÁFICO 5.18



FUENTE: INFORMACIÓN DE ASADELEC
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO y ADRIANA GALLEGOS

Acorde a los datos recopilados de los miembros de ASADELEC los productos de mayor demanda para estas cadenas son: las refrigeradoras y las neveras con 78.56 millones de dólares de importaciones, en segundo lugar mencionamos a las lavadoras con 61.95 millones, siguiendo a ellos, los microondas y hornos con 26.80 millones, las planchas en 15.84, las aspiradoras 12.72, el resto de artículos como las batidoras, cocinas y estufas ocupan un volumen menor.

GRÁFICO 5.19



FUENTE: INFORMACIÓN DE ASADELEC
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO y ADRIANA GALLEGOS

La casa comercial con mayor volumen de importaciones es MABE Ecuador S.A el cual tiene facilidades de importación directa con la matriz en México, sede de la industria de estos productos, cuyo volumen bordea los 70.26 millones de dólares.

El segundo importador con mayor volumen es DISMAYOR S.A cuya finalidad es la cobertura de las 22 provincias del país, tiene un volumen de 32.57 millones de dólares; la siguiente casa comercial son Supermercados La Favorita, industria nacional que ocupa el tercer lugar para competir en este mercado con un 21.07 millones de dólares, el resto de cadenas tienen gran poder de mercado local y puntos de distribución que acaparan el mercado nacional, esto se debe al crecimiento progresivo de la natalidad de los niños y matrimonios.

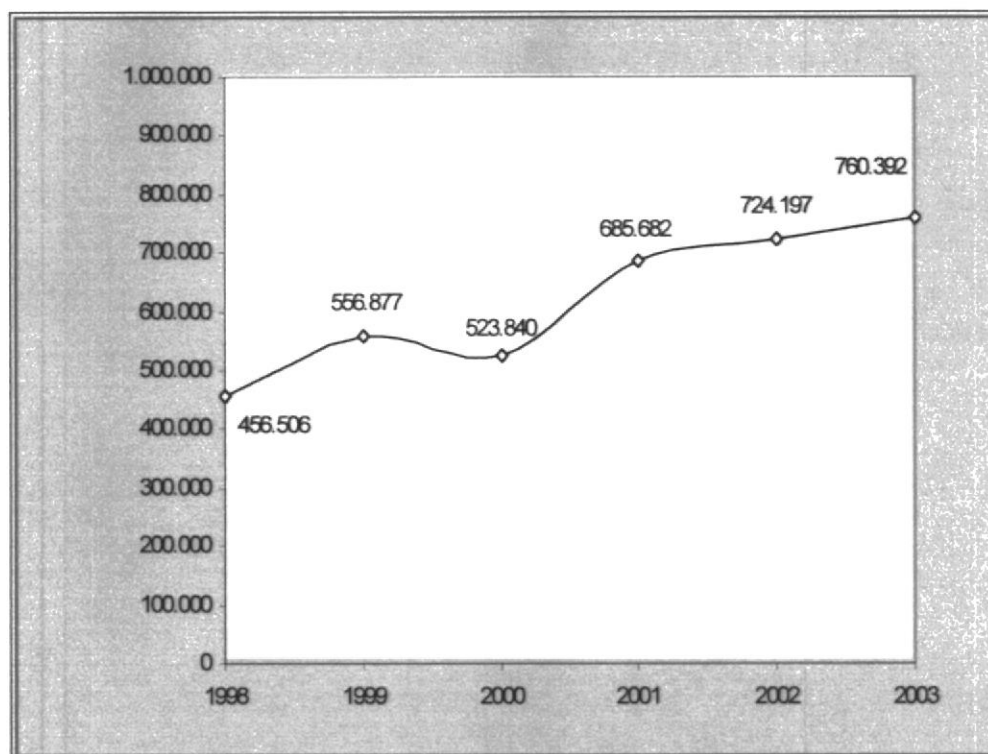
5.3 Impacto del Factoring basado en la experiencia internacional comparable en Ecuador.



Las nuevas técnicas contractuales que han emergido en el mercado mundial, han establecido parámetros de exigencia y niveles estándar de calidad en el desarrollo de algunas actividades, formatos de leasing, fideicomisos, titularizaciones, encargos mercantiles, merchandising, etc., y entre ellos el Factoring en la actualidad, han nacido con la plena misión de facilitar las gestiones transaccionales entre las empresas a nivel de todo el mundo, lo que para ello cada una de estas novedosas herramientas de mercado entregan una gama de asistencias que se constituyen en ventajas administrativas y/o financieras para las entidades que acceden a la adquisición de estos servicios.

La aplicación del Factoring en la industria de los negocios ha permitido un incremento en el volumen de éstos y contribuido al mejoramiento de la gestión de los procedimientos requeridos para llevarlos a cabo, en fin, su aporte a cada línea de negocio, ha sido, que estas se ejerzan de modo seguro por la seriedad de los compromisos que encierra la celebración del contrato, así como la agilización de ciertas tareas y la liberalización de otras, que regularmente se convierten acciones rutinarias no productivas permitiendo a las empresas dedicarse a funciones más específicas de su razón de ser.

GRÁFICO 5.20
INDUSTRIA DEL FACTORING: EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN DE LOS
NEGOCIOS EN EL MUNDO. (En MMEuros)



FUENTE: ANUAL REVIEW FCI2003
 ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO y ADRIANA GALLEGOS

La gráfica anterior, muestra el cuadro de evolución de este instrumento registrado entre los años de 1998 y 2003, en el cual los resultados favorecieron en el 2001 con un crecimiento anual del 31% en el ranking de las operaciones realizadas, pero también se presenta un descenso del 6% en el año 2000, pero aun así, según las estadísticas estas cifras muestran un cambio relevante en el acceso a diferentes alternativas de financiamiento, especialmente por las pequeñas y medianas empresas (PYMES), que con el transcurso del tiempo se ven sometidas a cada vez más restricciones políticas y administrativas por parte de las entidades bancarias, al momento de buscar el otorgamiento de créditos, es por esto, que estas empresas han

empezado a mirar otras opciones que cubran sus necesidades de liquidez. Esta herramienta que crece a una tasa promedio del 5% por año a partir del 2001, muestra réditos positivos con una marcada tendencia alcista, que abre las posibilidades a muchas empresas de tener nuevas fuentes de financiación complementando las líneas de crédito de cobranzas.

Es justamente la apertura a estos nuevos horizontes, lo que genera la atraktividad de este estudio y la respectiva colación del Factoring en el sistema ecuatoriano en el área de línea blanca, lo que extiende y da vida a nuestro objetivo, puesto que las repercusiones según nuestras perspectivas serían sumamente favorables, ya que se incentivaría a la pequeña industria y sobretodo al crecimiento de aquellos sectores que mueven el comercio en Guayaquil y a nivel nacional.

En un contexto actual, los estudios acerca de esta modalidad en el mercado guayaquileño aplicado a cualquier sector y aun más en el campo objeto de este análisis, son pobres debido al desconocimiento de información, por lo que lo ideal es orientar una utilización adecuada de esta propuesta, ya que a través de impartir la teoría de que el Factoring es una opción para convertir las cuentas por cobrar de una empresa representadas en facturas, cheques, documentos, letras, entre otros, en recursos líquidos inmediatos y “no reducirlo a la simple firma de un pagaré”, esto lo catapultará en el mercado como una alternativa fresca, donde no se adquiere ninguna deuda y por el contrario se respalda en recursos propios.

Estos recursos constituidos en la cantidad de documentos transados, son los factores que hacen que quienes no están aún presentes en este negocio quieran ingresar, y es que la alta tasa a la que crece a nivel mundial se vuelve significativa al tratar de atender a las PYMES por medio de la asignación de capitales de trabajo, que debido a la fuerte competencia en el mercado de capitales dificulta el acceso a la financiación tradicional.

CUADRO 5.4
EVOLUCIÓN CAPTACIÓN POR VOLUMEN DE DOCUMENTOS Y
CLIENTES. (Cifras a diciembre del 2004)

CIFRAS	2000	2001	2002	2003	2004
VOLUMEN DE DSCTO	1,268,393	1,595,234	1,777,480	2,415,189	3,203,560
NÚMERO DE CLIENTES	4,177	3,708	3,704	5,869	7,007
% CRECIMIENTO		25.77%	11.42%	35.88%	32.64%
TASA PROMEDIO	26.43%				

FUENTE: ANUAL REVIEW MIEMBROS FCI
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO y ADRIANA GALLEGOS

El cuadro 5.4 muestra, la evolución de las captaciones de documentos y clientes, repartido entre diferentes actividades económicas con una tasa promedio del 26.43% anual, lo cual confirma su amplio incremento como respuesta a las múltiples restricciones del sistema crediticio que afecta a las pequeñas y medianas empresas tanto a nivel nacional como internacional.

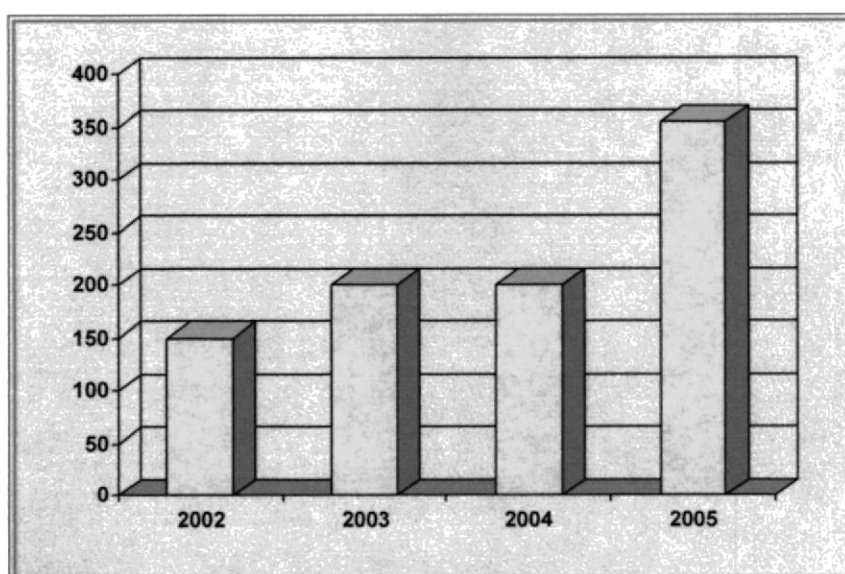
5.3.1 Evolución de la Industria del Factoring: Caso CHILE y ESPAÑA.

Con el crecimiento de los mercados, fueron requiriéndose cada vez más sistemas de apoyo que facilitaran en cierta medida el accionar de las empresas, especialmente de aquellas que se iniciaban en alguna práctica comercial de intercambio, es así como se da vida a muchas doctrinas modernas como el Factoring, con el fin de abastecer a varios sectores industriales en la oxigenación de sus flujos de caja a cambio de una

transferencia de derechos parcial o total de las cuentas que mantienen pendientes de cobro, convirtiéndose de este modo en la su principal característica actualmente.

Es así como se trae a consideración de análisis la experiencia chilena, en la que se presentan varios elementos dadas las condiciones del mercado, *en Chile al igual que en Ecuador*, debido a la competitividad de los oferentes se ha hecho necesaria la entrega de mayores ventajas que los distingan, en ese sentido ha sido vital el otorgamiento de planes de pagos atractivos, como la extensión de plazos para cumplir con tales obligaciones o hasta descuentos por pronto pagos en las cuotas, pero indudablemente el conceder estos créditos ha traído una serie de consecuencias indeseables para quienes los otorgan, las mismas que pueden ser subsanadas a través de la celebración del Contrato de Factoring, lo que permitirá que la operaciones a crédito de la empresa tengan los mismos efectos como si éstas hubieran sido finiquitadas al contado.

GRÁFICO 5.21
EVOLUCIÓN FACTORING EN CHILE. (Cifras en millones de US\$)



FUENTE: JULIO NIELSEN FACTORLINE CHILE 2006
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO y ADRIANA GALLEGOS

Y es que gracias a la rápida conversión de lo diferido por inmediato, es que la industria del Factoring va ganando terreno en países como Chile como lo muestra la gráfica 5.3 de la página anterior, en donde en el 2005 se negociaron 350 millones de dólares por concepto esta disciplina, en el que el pequeño y mediano empresario son los principales favorecidos no sólo por la erradicación de efectos negativos procedentes de los créditos, sino porque además se brinda una asesoría al cliente factorado que optimizará su servicio y lo desliga de labores administrativas de cobranza.

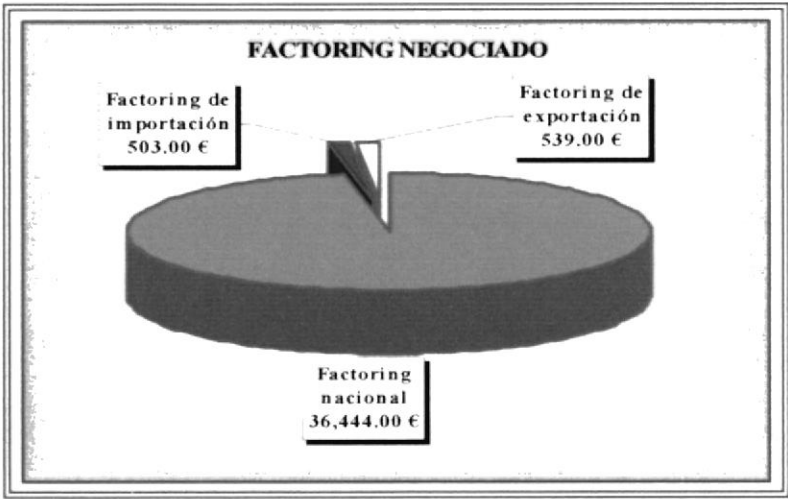
Los mayores índices del Factoring en Chile se da en el Comercio al por mayor con un 21.7%, a continuación las actividades de la Industria Manufacturera con un 20%, seguido de operaciones realizadas en el área de finanzas, seguros y servicios con un 10.9% y en cuarto puesto los comercios al por menor con un 10.3%, según datos proporcionados por las Empresas de Factoring Miembros de ACHEF (Asociación Chilena de Empresas de Factoring), tal como lo indica la figura de la siguiente página.

Es necesario destacar que las aplicaciones de este instrumento en Chile se concentra mayoritariamente con un 32% en el sector comercial tanto al por mayor como al por menor (21.7% y 10.3% respectivamente), es decir, lo que no lleva a pensar en una perspectiva de crecimiento para el mercado ecuatoriano y particularmente el de la comercialización de electrodomésticos en Guayaquil.

a un conglomerado importante de PYMES, así como también a distintos organismos de la administración pública (Estados, Municipios y Distritos autónomos). A través de esto, se fortalece el estudio en que no solo se crece a nivel privado sino que además a nivel público.

La gráfica 5.5 de este capítulo presenta que del monto global negociado, el mayor porcentaje se observó a nivel interno, es decir, el 97.22% de dicha cantidad que corresponde a 36,444.00 millones de euros, se alcanzaron por medio de Factoring Nacional. Dentro de esta categoría, los que más sobresalen son el Factoring sin recurso con 18,440.00 millones, el con recurso con 3,480.00 millones, Factoring a proveedores con 14,522.00 millones y otros de donde proceden 1.2 millones. Además se registra el Factoring de importación con un monto de 503 millones que significa el 1.34% del total, mientras que el de exportación ascendió a 539 millones, un 1.44% respecto del global, donde los estados que más crecieron fueron Madrid, Cataluña, Valencia, Andalucía y País Vasco.

GRÁFICO 5.23
FACTORING EN ESPAÑA (En miles de millones de euros).



FUENTE: ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FACTORING.
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO y ADRIANA GALLEGOS

Para la AEF⁵⁴, las causas del sostenido crecimiento de este mercado son claras, ya que su servicio se orienta a empresarios y profesionales, que de alguna u otra manera buscan métodos eficientes de gestión administrativa y financiera, y la consistente evolución de esta actividad reafirma las previsiones presentes y futuras para los diferentes sectores, de que se obtendrán cambios relevantes. Los sectores donde se centra primordialmente el volumen transado son la Industria Manufacturera, Construcción, Comercio, Transporte y Comunicaciones, y Suministros Hospitalarios, tal como lo indica el siguiente gráfico con sus respectivas cuantías y porcentajes. Como se puede verificar, al querer establecer una comparación con este estudio, la aplicación de esta herramienta en el sector comercial, no sólo lo dejaría un mayor acceso a instrumentos de financiación para los pequeños emprendedores, sino fortalecería el sector para posteriores inversiones al crearse una credibilidad en los consumidores con respecto al cumplimiento de sus créditos.

CUADRO 5.5
CONCENTRACIÓN DEL FACTORING POR SECTORES EN ESPAÑA (En
miles de millones de euros).

SECTORES	VOLUMEN NEGOCIADO	% DE PARTICIPACION
INDUSTRIA MANUFACTURERA	9763	26.04%
CONSTRUCCION	7987	21.31%
COMERCIO	4901	13.07%
TRANSPORTE Y COMUNICACIONES	4211	11.23%
SUMINISTROS HOSPITALARIOS	3962	10.57%

FUENTE: ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FACTORING.
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO y ADRIANA GALLEGOS

⁵⁴ AEF (Asociación Española de Factoring)

5.3.2 Vista del Factoring en Ecuador: Un Enfoque Futuro.

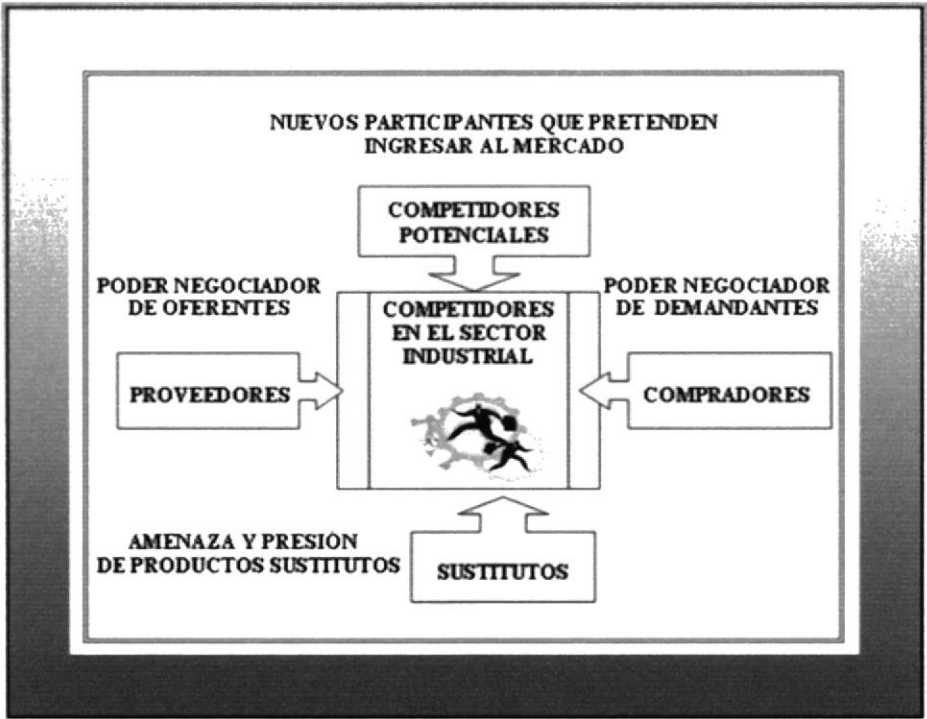
Al pretender descifrar la serie de efectos que tendría la implementación del Factoring sobre la economía ecuatoriana, sería apresurado decir de que estos resultados serán indiferentes o peor aún negativos para el desarrollo de los mercados en el país, ya que el manifestar cualquier juicio de valor o comentario sin base de fundamento no sería válido, puesto que como en todo análisis se tiene el pleno conocimiento de que las expectativas esperadas pueden ser enormes pero también se sabe con certeza de que los rendimientos y consecuencias de un estudio dependerán en gran medida de las condicionantes de cada nación, sean estas políticas, económicas, sociales y/o institucionales, así como también influirán los ciclos de los sectores y sus tendencias, el riesgo país (EMBI), las volatilidades que presenten los precios, la inflación, las tasas de interés, etc., todos estos factores, además de cambios inesperados en leyes y normas que desestabilicen el entorno jurídico y la posición de inversionistas potenciales, determinarán la efectividad de su implementación empresarial.

En todo nuevo negocio existe un intercambio entre incertidumbre y rentabilidad, y por supuesto el servicio de Factoring no es la excepción, por eso al momento de estimar una perspectiva específica sobre los cambios que producirá esta modalidad contractual, previamente se realizó una revisión de lo suscitado en experiencias internacionales, una de ellas de un accionar e indicadores similares al de Ecuador como es Chile y la otra de materia europea como España. En ambos casos, la conclusión a la que se llega es parecida, y es que las negociaciones a través del Factoring se fortalecen cada vez más, esto se explica mayoritariamente por el aumento de colaciones en facturas a plazo, cheque a fecha, letras de crédito, certificados u otros documentos de cobro, que dan origen a su creciente competitividad y participación en el mercado al punto de ser denominado como un instrumento de financiamiento y de gestión.

Por tanto, en vista de este calificativo, se trata de inmiscuir este servicio como una asistencia financiera adicional al variado catálogo de prestaciones que ofrece el sector de la Banca Privada en el país. A continuación se procederá a dar un análisis de las fuerzas que mueven el mercado de los Servicios Financieros y las implicaciones de una posible inclusión del Factoring en este segmento.

GRÁFICO 5.24

FUERZAS QUE MUEVEN LA COMPETENCIA DE UN SECTOR INDUSTRIAL: ESTUDIO DE FACTORING.



FUENTE: TEXTO ESTRATEGIA COMPETITIVA.
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO y ADRIANA GALLEGOS

5.3.2.1 Rivalidad Industrial.

Al analizar *la intensidad de la competencia y la naturaleza estructural*, que se experimenta en el área oferente de los productos dirigidos a otorgar liquidez inmediata y/o administración de cuentas en conjunto, la modalidad del factoring queda descrito como un producto de puntos diferenciados, al carecer de comparables directos, lo que hace que su afán por identificar una fuente de ubicación exacta dentro de la gama de productos de financiación, sea compleja, ya que esta técnica no incluye una obligación.

Sin embargo, se cuenta con alternativas similares en los que se podría enfocar una posible RIVALIDAD INTERNA al incursionar con esta estrategia (Factoring) en el mercado. Una de estas alternativas se trata de: el Clásico Crédito Bancario, *enfaticado por su sentido de financiación*, el mismo que debido al gran posicionamiento con el que cuenta en el mercado y sobre el reconocimiento en la mente de las personas como servicio para obtener dinero, lo muestra como una línea de negocio persistente y de fortaleza profunda, con la que el Factoring tendría que interactuar a lo largo de la dinámica de desempeño de sector, en donde la habilidad de las empresas será el mejor aliado, en pro de mantener rendimientos por encima del promedio. Además, el crédito es fuertemente impulsado por la banca por las altas utilidades que le genera, desplazando a otros medios que pueden ser de mayor beneficio social y competitividad.

El entendimiento de los aspectos subyacentes ya mencionados, resulta circunstancial para el Factoring, al pretender introducirlo como una herramienta analítica en la formulación de estrategias, conjuntamente con la consideración de las oportunidades y amenazas que se presenciaren en el sector. De allí, la importancia de escoger el Crédito Bancario como agente clave para establecer una posible rivalidad con el Factoring, ya que la mayor parte del sector comercial, acude a esta medida de apalancamiento para cubrir sus necesidades y resolver sus compromisos con terceros.

Desde el otro punto de vista, es decir, *la administración de la cartera*, podrían plantearse las fuerzas poderosas que repercuten crucialmente en la posición y participación adquirida en el mercado. Estas fuerzas tales como la conformación de grupos estratégicos para proteger los intereses, la interdependencia del mercado hasta el grado de crear obstáculos anti-éticos, o el alto grado en divergen las normas para ciertos segmentos, hacen cuestionable la amplificada competitividad que tendría el Factoring con productos como el típico Outsourcing de Activos (tercerización), o la simple delegación de la dirección a otras entidades a través de un papel como deuda (pagaré).

Todos estos factores, adquieren relevancia en el campo negociador del sector de servicios financieros, reflejados principalmente en el poder determinante de las condiciones económicas y administrativas, impuestas durante el ciclo del negocio y que influirán gradualmente en el corto plazo en la rentabilidad de las empresas.

5.3.2.2 Ingreso de Potenciales.

Observar la formulación de nuevas técnicas estratégicas en un sector, sin ninguna duda, aportan a la capacidad industrial y al crecimiento sostenible de la economía. Es precisamente el ingreso del Factoring al mercado, una PRÁCTICA POTENCIAL, que asignará especialización a sus clientes, reducirá los niveles de apalancamiento financiero, otorgará información certificada, proporcionará el servicio de selección de cartera óptima, ahorrará costos, modificará el comportamiento de los deudores basado en una relación de control entre la unidad gestora y el cliente, etc., todos estos aspectos constituyen al Factoring en un producto potencial de desarrollo empresarial, dirigido al sector de Línea Blanca en Guayaquil y sobre todo para solventar al enorme conglomerado de pequeñas y medianas empresas, que disponen quizá de poco acceso a recursos u otra forma de ayuda que los proyecte en sus objetivos como anfitriones dentro del sector en que operen.

Ahora bien, la entrada de todo producto depende de las barreras de entrada y salida que se presenten, ya que si estas son altas, la amenaza de ingreso será baja. Pero en todo caso, la inclusión del Factoring como otra ayuda financiera, se registrará en cierto grado por las represalias que puedan tomar los competidores ya existentes, de tal forma que frenen el incursionamiento de actores que puedan poner en peligro el formato de las empresas establecidas. Es vista de aquello, las posibles barreras del Factoring pueden ser: la coexistencia de una rigurosa política gubernamental, en la confabulación de colocar limitantes y hasta el punto de impedir el ingreso de esta nueva herramienta, establecer altas normas de funcionamiento en cuanto a estructura organizacional, coberturas de territorio, condiciones variantes que alteran las decisiones de la empresa y otra serie de inconvenientes que pueden disuadir la idea de aplicación del Factoring en el sector de este estudio.

CUADRO 5.6
LAS BARRERAS Y LA RENTABILIDAD

BARRERAS DE INGRESO	BARRERAS DE SALIDA	
	BAJAS	ALTAS
	BAJAS	ALTAS
	Rendimientos bajos, estables	Rendimientos bajos, riesgosos
	Rendimientos elevados, estables	Rendimientos elevados, riesgosos

FUENTE: TEXTO ESTRATEGIA COMPETITIVA.
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO y ADRIANA GALLEGOS

5.3.2.3 Productos Sustitutos.

La existencia de sustitutos es algo análoga, ya que como se mencionó ciertos productos (el crédito bancario y/o el outsourcing de activos) pueden adoptar una función semejante, pero no serán reemplazos directos de esta modalidad (el Factoring con recurso y/o sin recurso especificados en el capítulo 4 para el sector de Línea Blanca), ya que cada táctica contrarresta en el patrón de acción, pero si ejercerán una vital presión sobre el funcionamiento del Factoring.

Si bien estos sustitutos aparentemente no son igualables a la extensa gama de beneficios que otorga este diseño de trabajo (factoring), deben tener una máxima atención ya que operan en el mercado financiero, brindando una contribución proporcional a todos los participantes del sector objetivo, en respuesta a la elevada demanda de mejoras de los servicios financieros.

Con respecto a la búsqueda de documentos reemplazables con el factoring solo se presentan las siguientes analogías.

El uso de documentos a descuento, el cual conlleva un préstamo otorgado por una institución financiera a un solicitante de recursos, quien este último endosa documentos o certificaciones comerciales tales como: facturas, letras de cambio, pagarés inclusive cheques, que lleva implícito un descuento por el servicio de anticiparle tales recursos siempre y cuando su plazo de vencimiento sea a mediano plazo.

Otro producto análogo a este servicio de factoring es el seguro de crédito que es comparable, debido a la seguridad que le otorga a la empresa cliente respecto al riesgo de incobrabilidad, dejando de lado la gestión cobranza.

CUADRO 5.7
EL FACTORING Y OTRAS OPERACIONES ANÁLOGAS

Atributo	Descuento de documento	Factoring
Riesgo de insolvencia de los créditos cedidos	La entidad financiera no asume el riesgo	Es asumido por el factor en el caso del factoring sin recurso
Anticipo de dinero	Existe anticipo	No existe
Sujeto de análisis financiero	Se analiza la situación financiera del cliente	Se analiza al deudor del empresario-cliente del factoring
Regulación del contrato	Contrato regulado en legislación chilena	Contrato no regulado en legislación chilena
Negociabilidad de documentos	Son documentos negociables. Ejemplo: letras de cambio	Los documentos bases no son negociables y, por tanto, no endosables. Ejemplo: facturas
Servicios adicionales	No contempla otros servicios	Tiene servicios adicionales, señalados anteriormente
Exclusividad de la operación	La entidad financiera no exige exclusividad	El factor exige exclusividad además de la entrega de todas las facturas
Atributo	Seguro de crédito	Factoring
Cobertura del riesgo	La cobertura no es completa; solo cubre el riesgo de los créditos transferidos a la Cía. aseguradora	Se cubre la totalidad de los documentos
Intervención en gestión de empresa	No interviene en la gestión, no presta servicios	Presta servicios al cliente, que son propios de su gestión
Impagos y tramites legales	La compañía aseguradora no efectúa cobranza de la cartera de créditos de cliente	La gestión de cobro es realizada por el factor
Propiedad de los créditos	Se adquiere solo una vez demostrada la insolvencia	El factor pasa a ser acreedor del tercero, una vez abonada la compra realizada
Gestión de cobro	La compañía aseguradora no efectúa cobranza de la cartera de créditos del cliente	El factor pasa a ser acreedor del tercero, una vez abonada la compra realizada

**FUENTE: “INSTRUMENTO DE FINANCIAMIENTO E INVERSIÓN”,
FACTORING, LEASING, SECURITIZACIÓN Y ADR
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO Y ADRIANA GALLEGOS**

5.3.2.4 Poder Negociador de los Compradores.

En primera instancia, los compradores manejarían los parámetros negociadores en la celebración del contrato, debido a la falta de confianza y conocimiento de esta nueva modalidad de servicios, ya que sería prioridad del factoring concurrir a cada uno de sus potenciales clientes, con una divulgación masiva de las características y ventajas que ofrece, resaltando que no existen costos de elegir esta alternativa.

Una vez logrado un auge, el factoring podrá adecuar medidas estandarizadas y manejar un poder equitativo, ya que su producto es diferenciado y su demanda será significativa.

5.3.2.5 Poder Negociador de los Proveedores.

Al comienzo del desarrollo de las operaciones del factoring, los proveedores inmersos dentro del sector de servicios financieros, es decir, la banca privada, maneja un alto poder negociable, ya que cuenta con la suficiencia de recursos disponibles de manera inmediata para contrarrestar las acciones proveídas por las sociedades de factoring.

Esta situación pondría a las instituciones financieras en una competencia para sí mismas, ya que deberían ofrecer un producto tan eficiente como el factoring, creando una rivalidad entre su propia gama de servicios, que lo llevarían a reducir los altos márgenes de utilidades conseguidos por los productos tradicionales.

Tales situaciones, ya sea la instalación del factoring o la propagación de la banca por entregar un producto semejante, la economía se beneficiaría ya que disminuirían las tasas de interés y crearía un aumento del bienestar social.

5.4 El factoring su alcance, costos y su implementación como herramienta de tratamiento contable en el sector de línea blanca de la ciudad de Guayaquil.

5.4.1 Alcance del servicio que involucra al Factoring.

Una vez habiendo mencionado el entorno económico y financiero, que involucra a las operaciones de Factoring, cabe señalar el alcance que implica la ejecución de estos contratos atípicos, dependiendo del tipo de Factoring convenido entre las partes, ya que existe una gama de modalidades, las cuales se definirán de acuerdo a las condiciones que presente el sector de Línea Blanca en Guayaquil, en asociación con las posibles protecciones y limitantes al instante de la celebración, y de la posición requerida y demandada de los comparecientes por servicios específicos, que determinarán la operación de un Factoring sin recurso (adicionado a la posibilidad o no de financiación) o un Factoring con recurso, estipulados en el capítulo anterior como los más rentables para este segmento comercial.

El Factoring es una actividad crediticia, pero con la peculiaridad de que no representa un reembolso posterior de dinero, sino que su razón de ser es la compra o cesión de cuentas de cobro (para la mayoría de los clientes en el caso de la línea blanca las facturas traspasadas al factor), lo que da fe a la existencia de una deuda diferida en el tiempo, que ha sido contraída por terceros (compradores), las mismas que representan ingresos para la empresa cliente a mediano plazo y la base para la contratación del Factoring. Además, este último se reserva el derecho de quedarse con la propiedad o no de ciertas cuentas, en caso de considerarlas demasiado riesgosas.

Esta novedosa herramienta de estrategia empresarial, que puede incluir una variedad de servicios (clasificación y seguimiento de los deudores, administración estadística y contable de la cartera de clientes, gestión de caso de cesión e

instrumentación de la cobranza, etc.), factores sobre los cuales radica el poderoso alcance de esta modalidad, constituye un estudio de renovación y ampliación de la línea de clientes.

En el desarrollo de este servicio, el factor cobrará una tasa o tarifa por las facturas cedidas por cobrar del cliente, es decir, de las casas comerciales. El factor (Con o Sin recurso) se reserva un porcentaje del total de las facturas seleccionadas y previamente analizadas, como una medida precautoria para el caso de posibles desavenencias entre el cliente y sus deudores a causa de devoluciones, bienes dañados etc., dejando en claro que toda la cantidad pactada con el cliente le será pagada cuando el factoring cobre todo el valor de la deuda.

La tarifa a aplicarse va de acuerdo a las operaciones que la entidad realice, pero conforme a las tasas máximas fijadas por el banco central para evitar excesos e ir como dictamine la ley.

El alcance que haya de darse en el Factoring, corresponderá a las diferentes situaciones suscitadas en el área en que desee operar, cuya existencia es innegable desde un punto de vista real o contractual, por las que será oportuno dictaminar un diseño de esquematización de las principales funciones que se deba realizar la sociedad especializada, destinadas a cumplir con las diversas finalidades que demande el titular cesionario. Con ello, es importante identificar los medios y limitantes burocráticos, que esta actividad lleva consigo, a las que, a veces, se unen otras modificaciones e incidencias que podrían alterar la percepción del factoring. El precepto de estas consideraciones en el desarrollo del factoring, darán como resultado una mayor estructuración empresarial de relevancia para el crecimiento del sector meta.

5.4.2 Costos que implican al Factoring.

Continuando con este estudio, existen tres aspectos a considerarse entre los costos que acarrea un servicio de factoring:

Ser una alternativa de financiamiento por lo que lleva implícito una tasa de interés conforme a lo designado para este sector comercial, para que llegue a ser competitivo debe llegar a ser menor que el establecido por la banca calculado en base al monto de las facturas seleccionadas por el factor.

El entorno legal al que debe regirse este servicio, de la misma manera como todos los contratos financieros, es por ello la presencia de gastos notariales que representan costos fijos que se derivan de la legalización de las operaciones efectuadas.

Ser un servicio que implica una ganancia que retribuye lucrativamente a esta actividad por los servicios en los que incurre el factor, tales como: seguros de protección y el riesgo de crédito.

En la determinación de la tasa de debe cobrar el Factor, se debe tomar en consideración los siguientes parámetros:

- ☒ Número de deudores que tiene la empresa cliente
- ☒ Número de facturas involucradas
- ☒ Rotación de ventas
- ☒ Tarifa cobrada por otras empresas competidoras
- ☒ Infraestructura y costos de administración.

La sociedad de Factoring se reservará el derecho de negar ciertos valores de facturas acorde a las siguientes disposiciones:

- ☒ Que la factura o documento esté mal girado
- ☒ El documento no cumple los requisitos del Factoring
- ☒ Documento mal endosado o sin endoso
- ☒ Documento tenga un vencimiento muy lejano
- ☒ Documento tenga un vencimiento muy próximo o peor aún que ya esté vencido.

5.4.3 Tratamiento contable que incurre el Factoring.

El ejemplo contable que se va a presentar, el típico procedimiento que se realiza en este tipo de actividades, para cada una de las partes contratantes del factoring cuya esencia es el financiamiento y la garantía de la cesión de cuentas mediante las facturas o documentos de valor.

Ejemplo de Factoring:

OPERACIÓN DE UN FACTORING			
Monto de la operación	\$ 100.000	Plazo	60 días
Anticipo	80%	Tasa	3%

(Nota: Contabilización sin considerar tributación)

Cálculo:

- ☒ Registro del 100% del valor de los títulos aceptados.
- ☒ Porcentaje restaste a abonar al cliente (caso 20%)
- ☒ Tarifa cobrada anticipadamente a liquidarse en el tiempo (60 días),
 $\$80.000 * 3\% * 2 \text{ meses} = \4.800
- ☒ Gastos legales fijos de contratación, de cargo del cliente (\$1000).
- ☒ Dinero restante a pagar al cliente (\$20.000).

CUADRO 5.8
ASIENTO CONTABLE DEL FACTORING.

CONTABILIZACIÓN DEL FACTOR:		
----- X -----		
Colocación por Factoring	100.000	
Acreedores del Factoring		20.000
Diferencia Precio no devengado		4.800
Gastos Notariales		1.000
Banco		74.200
(Suscripción contrato y anticipo de fondos)		
----- X -----		
Diferencia de precio no devengado.	2.400	
Intereses Ganados		2.400
(Por el devengo de intereses, un mes)		
----- X -----		
Caja	100.000	
Colocación por factoring		100.000
(Por la cobranza de las cuentas adquiridas)		
----- X -----		
Acreedores del Factoring	20.000	
Banco		20.000
(Por el pago al cliente del monto no anticipado al inicio de la operación)		
Total	222.400	222.400

CONTABILIZACIÓN DEL CLIENTE		
----- X -----		
Banco	74.200	
Gastos Notariales	1.000	
Interés Diferido por Factoring	4.800	
Cuentas por cobrar Factoring	20.000	
Acreedores por Factoring		100.000
(Suscripción de contrato y anticipo de fondos)		
----- X -----		
Intereses por Factoring	2.400	
Intereses diferidos por Factoring		2.400
(Por el devengo de intereses, un mes)		
----- X -----		
Banco	20.000	
Cuentas por cobrar Factoring		20.000
Total	122.400	122.400

**FUENTE: "INSTRUMENTO DE FINANCIAMIENTO E INVERSIÓN", FACTORING,
LEASING, SECURITIZACIÓN Y ADR
ELABORADO POR: CRISTHIAN YDUARDO Y ADRIANA GALLEGOS**

Es necesario destacar, que el Factor realiza una liquidación de los intereses desde la fecha del contrato a una fecha posterior, que se fija de acuerdo al vencimiento de las facturas.

En el momento de otorgar el anticipo de fondos, el Factor ha descontado de esa cantidad un monto equivalente a la tasa de descuento pactada por el monto anticipado.

Sin embargo, los intereses descontados corresponden a una estimación, basada en un periodo de tiempo determinado (ejemplo, 60 días de vencimiento de las facturas).

Debido a lo anterior es que el factor debe liquidar los intereses que podrían variar, ya sea por el retraso o adelanto en el pago de los deudores cedidos. De la liquidación de intereses, el Factor tendrá que rebajar (si procede) la cantidad que corresponde pagar al cliente por las cobranzas efectuadas.

Un aspecto importante a considerar en este método de contabilización, es que no está de acuerdo con el tratamiento tributario de las operaciones de cesión, criterio por el cual se debe registrar la diferencia entre el valor nominal de las facturas y el efectivamente pagado, como una pérdida realizada y devengada en el momento de la transacción. Por el contrario y de acuerdo a un criterio financiero, esta diferencia debe ser diferida por el periodo comprendido entre la fecha de venta de las facturas y la fecha de vencimiento acordada.

Por lo tanto, se debe registrar a la fecha de cierre, el impuesto diferido respectivo que se genere debido a esta operación.

5.4.4 Los Impuestos y el Factoring.

Como todo ente económico de la sociedad, la conformación de la actividad de Factoring, generará flujos brutos y netos, provenientes de su propio desarrollo mercantil, sobre los cuales deberá declarar el pago de tributos e impuestos al fisco como legalmente lo establece el Régimen Tributario en la Constitución Política de la República del Ecuador, a primera vista se pueden citar los más regulares que son: el Impuesto a la Renta (o Impuesto a las Ganancias, en el caso de la Sociedad de Factoring, calculado sobre los utilidades netas obtenidas de la operación de esta nueva contratación en el sector de la Línea Blanca de Guayaquil, al final de cada ejercicio contable⁵⁵, el mismo que se calculará en una tarifa del 15% sobre las utilidades reinvertidas en el país y de 25% sobre el resto de utilidades⁵⁶) y el Impuesto al Valor Agregado (el cual grava la transferencia de dominio de bienes o servicios prestados, este último presenciado en la naturaleza del Factoring⁵⁷, es decir, el Contrato de factoring, podrá gravar una tarifa del 12%, de acuerdo a sus facultades determinadas en alguna Ley o del 0%, en caso de definirse como alguno de los servicios financieros o transferencia de valores, exentos del pago de este impuesto⁵⁸).

Además, como toda sociedad constituida y autorizada como sujeto de retención, deberá retener, valga la redundancia, los respectivos porcentajes de estos impuestos (IR e IVA, según sea el caso de la originalidad de la operación) y tributar estos valores al Estado en los periodos correspondientes, al igual que otras posibles contribuciones y tasas especiales que se crearen y regularen de acuerdo con la Ley.

La contribución de estos importes al fisco, se realizarán a través de la intermediación del Servicio de Rentas Internas (SRI), en el país es la entidad

⁵⁵ Referencia Codificación de la Ley de Régimen Tributario Interno Art. 8 numeral 5.

⁵⁶ Concordancia con el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno Capítulo VII Art. 38.

⁵⁷ Codificación Ley de Régimen Tributario Interno Art. 52.

⁵⁸ De acuerdo a la definiciones del Art. 4 numeral 2 del Art. 58 de la Ley de Mercado de Valores o Art. 51 de la Ley General de Instituciones del Servicio Financiero.

encargada de La Administración de impuestos y tarifas internas , en representación del Estado, con el propósito de llevar a cabo un mecanismo esencial de recaudación para el desarrollo económico y social del Ecuador, captando recursos para destinarlos a la ejecución de una serie de programas y proyectos de inversión pública y/o privada, orientados a mejorar equitativamente el nivel de vida social de la ciudadanía en el país.

5.4.4.1 Impuesto a la Renta.

Para efecto de este impuesto, las empresas de factoring nacionales o extranjeras que operaren, deberán tener personería jurídica, estar domiciliadas y radicadas dentro del país, para el objeto de pago de tributos.

Los intereses y demás rendimientos financieros que se produzcan a causa de los servicios de financiación, que sean acreditados a las entidades de factoring ya sea por personas naturales o jurídicas, deberán ser calculados a efectos de preestablecer de acuerdo al mandato de ley, la proporcionalidad del impuesto a pagar.

Los intereses y/o ganancias redituables al factoring de manera anticipado, serán tributados al Estado en el transcurso del tiempo, en función al momento de su pago hasta el vencimiento de los documentos que los originaron. Cabe mencionar que quedarán exonerados del pago del Impuesto, aquellos ingresos conseguidos por el Factor que hayan sido provenientes de operaciones no monetarias (retribuidas en especies), también están exentos aquellos que se consiguen como consecuencia de la enajenación ocasional de algún inmueble, acciones o participaciones patrimoniales, es decir, quedarían libres del pago de tributos⁵⁹.

⁵⁹ Codificación de la Ley de Régimen tributario Interno Art. 9

Con respecto a la depuración de los ingresos, todos los costos en los que ha incurrido la empresa especializada de factoring en el ejercicio económico y que estén estrechamente relacionados con el desarrollo de la actividad, por los distintos servicios incluidos en el contrato, serán directamente deducibles de las rentas gravables, de acuerdo a la causalidad, según lo estipulado en el artículo 10 de la Codificación de la LRTI y su concordancia en el Reglamento LRTI⁶⁰ Art. 20

Serán deducibles los costos y gastos que se hayan efectuado en pro de mantener y mejorar los ingresos de la actividad empresarial, en ese sentido, el momento en que corresponda su deducción, se determinará respecto a la naturaleza de cada uno de ellos, vinculados con la razón de ser del ingreso.

En términos generales, estos costos deducibles de la alternativa de factoring, se pueden asociar a la cobertura de cobranza y administración de la cartera, que se expresan como una tasa porcentual de interés, para lo cual el tratamiento contable que debe aplicarse es igual al otorgado para el costo de financiación.

Con respecto a los gastos de gestión de cobranzas que generalmente son aptos de ser restados de los ingresos gravables, se calculan en relación a un porcentaje de los documentos sobre los cuales se contrata el servicio. Independientemente del tipo de modalidad de factoring que se contrate, bien sea este corporativo o individual, el costo de gestión se calculará en función a la fecha de emisión del documento de base (p.ej. factura) y la fecha de vencimiento fijada en el mismo, tiempo durante el cual transcurre la responsabilidad del Factor.

Finalmente, se restarán los costos que se devenguen como servicio de consultoría o asesoría económica financiera, así como se incluyen los costos de entrega de información estadística y del nivel endeudamiento de la cartera.

⁶⁰ *Ley de Régimen Tributario Interno*

5.4.4.2 Impuesto al Valor Agregado.

Con respecto a este tipo de impuesto, si bien es cierto las facturas (entregadas por las empresas del línea blanca) u otro tipo de documento comercial que implique el pago de este tributo, son la razón de ser de la operación del factoring, serán cedidas a esta entidad a través de la transferencia de dominio de estos documentos pero con la particularidad de que la cesión de los importes que tendrá que gestionar el factor como signo de la cobranza de los mismos, serán cedidos tomando como base el subtotal de cada papel comercial, es decir, tomando como fundamento la base antes de impuestos, lo cual libra de toda responsabilidad al factoring por la declaración de los tributos (IVA) que lleven inmiscuidos implícitamente dichos papeles, por la transferencia de bienes originalmente pactados. Por tanto, será el cliente cedente quien realice sus aportaciones con total normalidad como consecuencia de este tipo de impuestos y sus respectivos porcentajes de retención al fisco, en los periodos que le corresponda.

Habiendo dejando en claro la declaración del IVA a efecto del cliente, habría que definir con sujeción a lo dispuesto por la ley, el rubro de servicios financieros en que se enmarcaría esta modalidad, ya que según el artículo 56 de la codificación de la Ley de Régimen Tributario Interno en su numeral 12⁶¹, indica que serán gravados con tarifa cero, aquellos servicios financieros definidos como tales en el artículo 51 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero. Esta última ley menciona dentro de esta gama de servicios que tributan una tarifa de cero por ciento, las negociaciones de letras, pagarés, facturas u otros documentos que representen una obligación de pago por venta a crédito, lo cual se constituye en la base de la teoría de este estudio de determinar al servicio del factoring, según el análisis y evaluación que se le haga al mismo, por expertos reguladores dejarlo con la gravación de tarifa cero.

⁶¹ Concordancia con el Reglamento de la Ley de Régimen Tributario Interno en el artículo 152

CONCLUSIONES

Al concluir este trabajo, el objetivo es que las empresas puedan entender de forma clara y sencilla ¿qué es el factoring? y ¿qué ventajas puede aportar este servicio, tanto a ellas como a sus clientes? La evolución de esta técnica de financiamiento en los últimos años nos da una idea de cómo este servicio financiero, de gran utilización por pequeñas y medianas empresas (PYMES), se ha ido consolidando como una herramienta muy importante que les permite adecuar sus estructuras, adaptándolas a sus necesidades. De este estudio se concluye:

- ☒ Reactivación de la economía ecuatoriana a través de la inyección de dinero inmediato por la intervención del factoring
- ☒ Aumento del poder adquisitivo de las empresas por el acceso a financiación (60% - 75%) de la cartera y destinarlo a nuevas inversiones, como se planteó en la hipótesis.
- ☒ Una gestión segura y confiable de la cartera de clientes cedida por la empresa factorada a total responsabilidad directa del factor
- ☒ Un tratamiento contable eficiente, que permitirá a la empresa que accede al servicio desligar al personal encargado a las gestiones de cobranza, ahorrándose costos de tiempo y dinero.
- ☒ La efectividad del sistema como técnica de regulación de los hábitos de consumo, proporcionando información a las empresas sobre el comportamiento crediticio y situación económica de los deudores.

RECOMENDACIONES

Con el propósito de alcanzar los resultados positivos a través de la aplicación de esta disciplina, se recomienda:

- ☒ Difundir información transparente acerca de las ventajas de este servicio
- ☒ Facultar el desarrollo de esta actividad sustentadas en normas y disposiciones legales consistentes que delimiten el alcance y proporcionen formalidad a su contratación.
- ☒ Seguir en la constante búsqueda de una institucionalidad política y jurídica gubernamental estable, que contribuya en la captación de nuevas inversiones a través de esta modalidad.
- ☒ Contar con un órgano regulador que garantice la asistencia de las partes en el cumplimiento de sus operaciones contractuales.

BIBLIOGRAFÍA

1. Chuliá Vincent, Eduardo y Beltrán Alandete, Teresa: “Aspectos Jurídicos de los Contratos Atípicos. I”. Tercera edición actualizada. S.L. Barcelona 1996. Zaragoza, España 1996. Pág. 11.
2. Bravo Melgar Sydney Alex, “Contratos Modernos Empresariales”. Editora Fecat. Edición 1997.
3. Documentación Financiera, Riesgo de Crédito en Colombia, Informe preparado por Luis Eduardo Pérez Mata, Director General de Grupo Cimex, con certificación de M.C.E MasterCredit Executive por la ACA Internacional
4. Código de Comercio, R.O. 1202: 20 de Agosto de 1960, libro primero, título 1, artículo 6-A.
5. Fundamentos de Finanzas Corporativas, Ross Westerfield Jordan, Capítulo 20, Administración del Crédito y el Inventario
6. Administración Financiera Corporativa, Douglas R. Emery y John D. Finnerty, Capítulo 2, contabilidad, Flujos de Efectivo e Impuestos
7. Fundamentos de Finanzas Corporativas, Ross Westerfield Jordan, Capítulo 3, Formas de Trabajar con Estados Financieros
8. Paper, “Estructuración de un Portafolio de Inversión”, ICHE-ESPOL
9. Paper, Metodología de Cálculo de los Indicadores, Calificadora de Riesgo Humphreys Ltda.
10. Fundamentos de Administración Financiera, Scott Besley y Eugene F. Brigham, Capítulo 3
11. Revista VISTAZO de Enero 20/2000 Sección El País
12. Artículo emitido por Adalberto C. AGOZINO Dr. en Ciencia Política y experto en temas de Seguridad.- www.ciudadpolitica.com
13. Diario El Universo – Fascículos Historia del Ecuador.

14. Calificado por la Organización Alemana “Transparency International”.
15. Banco Central del Ecuador, Datos según previsiones para el año 2007
16. Datos proporcionados por la Asociación Española de Factoring.

Extraído de las páginas de Internet:

1. https://www.superban.gov.ec/downloads/normativa/nueva_codificacion/titulo_XI/cap_V.pdf
2. http://www.ccbvq.com/zhtmls/bvq_norregsecpri.asp
3. <http://www.mundobvg.com/notiemitores/REGLAMENTO%20A%20LA%20LEY%20DE%20REGIMEN%20TRIBUTARIO%20INTERN1.doc>
4. https://www.superban.gov.ec/pages/1_generalidades1.htm
5. https://www.superban.gov.ec/pages/e_leyes_buros.htm
6. http://www.supercias.gov.ec/Paginas_hm/vision_mision/Vision.htm
7. <http://www.dlh.lahora.com.ec/paginas/judicial/PAGINAS/ConstitucionPolitica.htm#anchor222824>
8. <http://campus.utplonline.edu.ec/door/uploads/343/343/paginas/pagina3.html>
9. http://www.lacamara.org/index.php?option=com_content&task=view&id=64&Itemid=126
10. http://www.cnbv.gob.mx/noticia.asp?noticia_liga=no&com_id=0&sec_id=3&it_id=4#mercado
11. <http://www.lacamara.org/image/stories/InformacionCCG/estatutos/estatutos%20de%20la%20ccg.pdf>
12. http://www.lexis.com.ec/lexis/novedadesDescargas/CodigosLeyes/LEY%20GENERAL%20DE%20INSTITUCIONES%20DEL%20SISTEMA%20FINANCIERO.htm#_Toc133849173

ANEXOS

ANEXO 1.- Régimen Comercial Ecuatoriano

L - FACTORING

DEFINICION

El **factoring** es un contrato mediante el cual el factor (banco o institución financiera) adquiere facturas o cuentas de cobro del cliente a cargo de sus compradores. A través de este mecanismo el cliente de la institución financiera obtiene liquidez, mientras que la institución financiera al adquirir la cartera y cobrarla, gana los correspondientes intereses, aunque corre el riesgo de no poder cobrarla. El cliente (industrial o comerciante) debe notificar a sus deudores sobre la venta que ha realizado de su cartera, la misma que es sometida al análisis previo y aprobación del factor.

OBJETO

La Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, a este respecto, faculta a los bancos e instituciones financieras a actuar como factor, permitiéndoles: negociar letras de cambio, libranzas, pagarés, facturas y otros documentos que representan obligación de pago por ventas a crédito, con sus clientes, entre los cuales encontramos a los comerciantes.

Además de las operaciones detalladas anteriormente, se pueden negociar los anticipos de fondos respaldados en letras de cambio, libranzas, pagarés, facturas y demás documentos utilizados para ventas a crédito. Exis-

te entonces la posibilidad de hacer anticipos o conceder créditos tanto sobre facturas por ventas realizadas como sobre inventarios.

INTERVINIENTES

En este contrato intervienen: el factor que es el banco o institución financiera que adquiere facturas o cuentas de cobro del cliente; y de otro lado el cliente, quien ofrece su cartera para que sea liquidada por el factor, previo a la entrega de la información comercial de sus deudores.

OBLIGACIONES

Tanto el factor como el cliente asumen obligaciones uno frente al otro. Así el **factor** debe:

1. Pagar el precio de la cartera que le ha sido entregada por el cliente,
2. Asumir el riesgo financiero de la cartera, y,
3. Realizar la cobranza de la cartera y así recuperar el crédito.

Las **obligaciones del cliente** son

1. Pagar la comisión o intereses al factor;
2. Proporcionar la información debida de sus deudores al factor;
3. Entregar los documentos de crédito;
4. Garantizar la veracidad del crédito, y,
5. Notificar a los deudores de la cesión de la cartera.

COMERCIO EXTERIOR

En el **factoring internacional** una de las partes se encuentra fuera del territorio de operación de la sociedad de factoring; por lo que se negocian documentos resultantes de operaciones de comercio exterior. Por tanto, es el conjunto de operaciones que se realizan con el fin de adquirir documentos originados en exportaciones de bienes y servicios a crédito y/o la gestión de recaudación de los valores de documentos generados en las importaciones a crédito de bienes o servicios. Asimismo comprende la gestión de anticipos de fondos con respaldo en los documentos creados por las exportaciones, a través de préstamos, anticipos y otros semejantes.

Para la realización de esas operaciones, las instituciones financieras (excepto las cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación con el público) pueden desempeñar el rol de factor exportador o importador, según el caso.

Para ser **factor exportador**, ha de tratarse de una exportación, en la cual el exportador por medio de un contrato firmado, cede a una institución financiera los documentos producto de la exportación, para que los administre, financie o gestione el cobro de los valores facturados a crédito al importador. Para este último caso, se requiere el concurso del factor importador o de un agente corresponsal.

En cambio si es **factor importador**, ha de tratarse de una importación, en la cual la entidad financiera acepta realizar las gestiones de recaudación de las facturas a crédito emitidas por el exportador o compradas por éste.

El factor importador puede asumir el riesgo crediticio y si es así, está obligado a pagar la cobranza al factor exportador en el plazo previsto en el contrato suscrito entre los factores. Para asumir o no el riesgo, el factor importador está facultado como medio referencial a evaluar la solvencia y condición económica del importador.

El factor importador tiene como opción, el comprar directamente la cartera que adquirió previamente al factor exportador.

(Páginas 243-244 reservadas).

ANEXO 2.- Registro Oficial # 196 de la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador.

Registro Oficial N° 196 — Martes 25 de Mayo de 1993 — 15

Resolutive:

Art. 1. Establécense que en las facultades de las compañías o secciones de mandato e intermediación financiera de conceder garantías reales o personales, para asegurar obligaciones de terceros, se incluye la de emitir garantías, cartas de crédito, fianzas y avales, por orden y a cuenta y riesgo de instituciones extranjeras de primer orden y de reconocida solvencia.

Art. 2. Sin perjuicio de los límites establecidos en el Art. 20 de la Resolución N° 91-638, la constatación de las garantías mencionadas en el Art. primero de esta resolución será realizada en las respectivas cuentas de contingencias y su monto no podrá exceder de doce veces el capital pagado y reserva legal de las compañías de mandato e intermediación financiera.

Art. 3. La presente resolución entrará en vigencia a partir de su publicación en el Registro Oficial y sus normas prevalecerán sobre cualesquiera otras que se hubieren dictado anteriormente y que se le opongan.

Comuníquese y publíquese en el Registro Oficial.— Dada en la Superintendencia de Bancos, en Quito, a los veinte y seis días del mes de abril de mil novecientos noventa y tres.

f.) Dr. Ricardo Muñoz Chávez, Superintendente de Bancos.

f.) Proveyó y firmó la resolución que antecede el señor doctor Ricardo Muñoz Chávez, en Quito, a los veinte y seis días del mes de abril de mil novecientos noventa y tres.— LO CERTIFICO:

f.) Dr. Camilo Valdivieso Cueva, Secretario General, Superintendencia de Bancos.— Es fiel copia lo certifico.— f.) Dr. Camilo Valdivieso Cueva.

30 de abril de 1993.

N° 91-638-6378

RICARDO MUÑOZ CHAVEZ
Superintendente de Bancos

Considerando:

Que las compañías de mandato e intermediación financiera y de financiación o compra de cartera bajo cualquier modalidad, son parte del sistema financiero y como tales constituyen un instrumento para el desarrollo económico del país a través de las diferentes operaciones autorizadas, las que se encuentran taxativamente detalladas en la Resolución N° 91-638 del 3 de mayo de 1991;

Que es política del Gobierno Nacional desestimar la inflación y promover las mercados de capitales de la plaza, que virtualmente han desaparecido; y,

En ejercicio de sus atribuciones legales,

Resolutive:

Art. 1. Autorizar a las compañías o secciones de mandato e intermediación financiera y de financiación o compra de cartera bajo cualquier modalidad, que puedan rea-

lizar gestiones de intermediación sobre títulos valores emitidos por otras entidades del sector financiero nacional, en moneda extranjera.

Art. 2. El Art. 8 de la Resolución N° 91-638, dirá: "Las compañías de mandato e intermediación financiera podrán tener una posición propia en moneda extranjera hasta un máximo, equivalente en suero, al 15 por ciento de su capital pagado y reserva legal.

Art. 3. Suprimase el inciso tercero del Art. 22 de la Resolución N° 91-638 del 3 de mayo de 1991.

Art. 4. La presente resolución entrará en vigencia a partir de su publicación en el Registro Oficial y sus normas prevalecerán sobre cualesquiera otras que se hubieren dictado anteriormente y que se le opongan.

Comuníquese y publíquese en el Registro Oficial.— Dada en la Superintendencia de Bancos, en Quito, a los veinte y seis días del mes de abril de mil novecientos noventa y tres.

f.) Dr. Ricardo Muñoz Chávez, Superintendente de Bancos.

Proveyó y firmó la resolución que antecede el señor doctor Ricardo Muñoz Chávez, Superintendente de Bancos en Quito, a los veinte y seis días del mes de abril de mil novecientos noventa y tres.

LO CERTIFICO:

f.) Dr. Camilo Valdivieso Cueva, Secretario General.

Superintendencia de Bancos.— Es fiel copia lo certifico.— f.) Dr. Camilo Valdivieso Cueva.

30 de abril de 1993.

N° 91-638-6379

RICARDO MUÑOZ CHAVEZ
Superintendente de Bancos

Considerando:

Que por facultad consignada en el Art. 17 de la Ley General de Bancos, corresponde al Superintendente de Bancos emitir las resoluciones que permitan asegurar la eficacia del control y vigilancia de las actividades de las compañías autorizadas para operar en intermediación financiera y/o financiación o compra de cartera bajo cualquier modalidad;

Que se hace necesario reglamentar el Art. 7 literal c) de la Resolución N° 91-638, emitida por la Superintendencia de Bancos el 3 de mayo de 1991;

Que la Junta Monetaria ha establecido los parámetros que regulan la actividad de factoring internacional; y,

En ejercicio de sus atribuciones legales,

Resolutive:

Expedir el siguiente reglamento para las operaciones de factoring internacional:

Art. 2. DEFINICIONES. Factoring internacional es el conjunto de operaciones que se realizan para los siguientes fines:

a) La adquisición de todo o parte, de los derechos de crédito por las exportaciones de bienes y servicios a crédito y la gestión de recuperación de los valores de los documentos generados en las importaciones a crédito de bienes y servicios.

b) La gestión por la cual se anticipan fondos contra todo o los documentos creados por las exportaciones, sin que tengan la figura de préstamos, anticipos u otras modalidades similares.

Para la realización de estas operaciones, la entidad financiera puede desempeñar las funciones de factor, exportador o de factor exportador, dependiendo de que trate de una exportación o de una importación de bienes y servicios, respectivamente.

Factor exportador es la entidad financiera debidamente autorizada por la Superintendencia de Bancos, a quien el exportador, a través de un contrato firmado, le ha otorgado los documentos producto de la exportación, para que los administre, financie y/o gestione la cobranza de los valores facturados a crédito al importador. Para este último fin, se requerirá el consenso del factor importador o su sueldo correspondiente. El factor exportador podrá administrar los documentos referidos anteriormente o administrar facturas con respecto de los mismos, de acuerdo a lo previsto en los artículos 4) y 5) de este artículo.

Factor importador es la entidad financiera debidamente autorizada por la Superintendencia de Bancos, que administra los programas de recuperación al importador de los facturas a crédito recibidas por el exportador y que ha otorgado créditos al factor exportador o comprador por este.

El factor importador podrá o no asumir el riesgo crediticio, en caso de hacerlo, estará obligado a pagar la cobranza al factor exportador en las plazos previstos en el convenio suscrito entre los factores. Como medida preventiva para el caso en que el riesgo, el factor importador está además facultado para evaluar, a su discreción, la solvencia y condición económica del importador.

El factor importador podrá, a su vez, transferir el riesgo de la cobranza que adquiere previamente al factor exportador. Para también facultado a obtener los datos dentro del mecanismo de crédito y para que pueda participar en el deber de encontrarse al día en sus obligaciones para con el Factor Financiero, calificación que se fijará a Crédito que para este fin existe.

Art. 3. TASAS DE INTERÉS, COMISIONES Y OTROS CARGOS. Las tasas de interés, comisiones y otros cargos que las empresas o sociedades de facturación o sus representantes están autorizadas para cobrar, son aquellas establecidas por la Junta Monetaria.

Las compañías o sociedades que estipulen, cobren, perciban en cualquier forma, ya sea intereses, comisiones o cargos superiores a los permitidos por la Ley, o que infrinjan las disposiciones relativas a la cobranza al día u otras entidades beneficiarias o partícipes de los valores que, por cuenta de ellos, deben cobrar o rescatar a los bancos por concepto de impuestos, tasas u otros, serán con-

siderados por la Superintendencia de Bancos, sujetos a denuncias por incumplimiento y sanciones, según corresponda, en el juicio de cualquier otra acción a que tal infracción dé lugar.

Art. 4. LIMITES DE OPERACION. La entidad autorizada para realizar operaciones de factoring internacional tendrá un cupo operativo para estas transacciones que no excederá de tres veces el monto pagado y cobrado legal. La base de determinación de este límite será la diferencia entre el saldo de la cuenta por factoring internacional y el de los descargos por igual modalidad.

En el evento de que la institución financiera, al haber actuado como factor importador, gestione por su cuenta de sus clientes importadores, deberá conservar también tales documentos en el tiempo y lugar de la cobranza al día de la cuenta originada en un factoring de exportación.

Concediendo que los resultados contables sean afectivos en su caso, el cómputo del límite frente al capital pagado y reserva legal se realizará en igual moneda.

Art. 5. SANCIONES A PERSONAS NO AUTORIZADAS. El Superintendente de Bancos, para determinar si un establecimiento viene realizando de manera habitual operaciones contempladas en este reglamento, o si a falta de autorización podrá disponer la inspección posterior. En caso de comprobarse tal situación, el Superintendente de Bancos le notificará para que suspenda de inmediato su procedimiento, suspendiendo las sanciones previstas en el Art. 38 de la Ley General de Bancos. Asimismo, notificará a las autoridades competentes para que procedan al cierre inmediato de tales establecimientos, un peaje de otras sanciones que pudiesen aplicarse.

Art. 6. CONTABILIDAD. El Banco autorizado de libros sociales. Los modelos de los contratos que deberán existir entre los factores, entre el factor exportador y el importador, así como entre el importador y el factor importador, cuando los casos merezcan ser documentados. En los modelos de contratos deberán ser reflejados por las entidades financieras en el desarrollo de las actividades de factoring internacional.

Art. 7. CASOS DE DUDA. Los dudas que en la práctica produzcan la aplicación de este reglamento serán resueltas por el Superintendente de Bancos.

Conforme a lo establecido en el artículo 20 del Reglamento de la Superintendencia de Bancos, en Quito, a los veinte y seis días del mes de abril del mil novecientos ochenta y tres.

F. Dr. Ricardo Muñoz Chávez, Superintendente de Bancos.

Proveyó y firmó la resolución que antecede el señor Dr. Ricardo Muñoz Chávez, Superintendente de Bancos, en Quito, a los veinte y seis días del mes de abril del mil novecientos ochenta y tres.

LA CERTIFICÓ

F. Dr. Carlos Valderrama Cueva, Secretario General.

Superintendencia de Bancos. En fe del cupo la certificación — F. Dr. Carlos Valderrama Cueva, 30 de abril de 1989.

ANEXO 3.- Leyes ecuatorianas de referencia para Contratos de Factoring (Código Civil)

LEY APROBADA POR EL CONGRESO NACIONAL	FECHA DE LA REFORMA	ARTÍCULOS DE LEY	COMENTARIOS
CÓDIGO CIVIL <i>Libro 4, título 1, Arts. 1481 y 1482</i>	<i>Codificación No. 2005-010 RO sup. 46 de 24 de Junio de 2005</i>	DE LAS OBLIGACIONES EN GENERAL Y DE LOS CONTRATOS.- Art. 1481 - Contrato o convención es un acto por el cual una parte se obliga para con otra a dar, hacer o no hacer alguna cosa. Cada parte puede ser una o muchas personas Art. 1482 - El contrato es bilateral, cuando las partes contratantes se obligan recíprocamente.	Se trata del compromiso formal de las dos partes que a su libre voluntad deciden comprometerse la una con la otra a efectuar contratos de factoring.
CÓDIGO CIVIL <i>Libro3, título 12, Art. 1454</i>	<i>Codificación No. 2005-010 RO sup. 46 de 24 de Junio de 2005</i>	DE LA SUCESIÓN POR CAUSA DE MUERTE Y DE LAS DONACIONES ENTRE VIVOS.- Art. 1454 - Nadie puede aceptar sino por si mismo, o por medio de una persona que tuviere poder especial suyo al intento, o poder general para la administración de sus bienes, o por medio de su representante legal. Pero bien podrá aceptar por el donatario, sin poder especial ni general, cualquier ascendiente o descendiente suyo, con tal que sea capaz de contratar y de obligarse. Las reglas dadas sobre la validez de las aceptaciones y repudiaciones de herencias y legados se extienden a las donaciones.	Este artículo enfatiza que nadie puede realizar servicios de factoring a cuenta de otro, se celebrará de manera personal única y exclusivamente por los intervinientes responsabilizados legalmente, que tienen interés en este tipo de servicios y no a cuenta de otros

ANEXO 3A.- Leyes ecuatorianas de referencia para Contratos de Factoring (Código Civil).

LEY APROBADA POR EL CONGRESO NACIONAL	FECHA DE LA REFORMA	ARTÍCULOS DE LEY	COMENTARIOS
CÓDIGO CIVIL <i>Libro3, título 7, Arts. 374, 375, 380</i>	<i>Codificación No. 2005-010 RO sup. 46 de 24 de Junio de 2005</i>	DEL CONTRATO DE COMISIÓN.- Artículo 374 - Comisionista es el que ejerce actos de comercio, en su propio nombre, por cuenta de un comitente. Artículo 375 - El comisionista no está obligado a declarar a la persona con quien contrata, el nombre de su comitente; pero queda obligado directa y personalmente hacia aquel, como si el negocio fuera suyo propio. Artículo 380 - Aceptada expresa o tácitamente la comisión, el comisionista debe ejecutarla y concluirla; y no haciéndolo sin causa legal, responderá al comitente de los daños y perjuicios que le sobrevinieren	Se recalca que la sociedad de factoring o factor ofrece sus servicios a cambio de una comisión que le representará réditos, razón por el que recibe el nombre de comisionista para la continuidad del negocio
CÓDIGO CIVIL <i>Libro2, título 1, Arts. 140, 141, 143, 165</i>	<i>Codificación No. 2005-010 RO sup. 46 de 24 de Junio de 2005.</i>	DE LOS CONTRATOS Y OBLIGACIONES MERCANTILES EN GENERAL.- Artículo 140 - El contrato es mercantil desde el momento que se celebre con un comerciante matriculado. Perderá esta prerrogativa, si el comerciante no ha sido matriculado en el tiempo determinado por el Código de Comercio. Artículo 141 - Para que la propuesta verbal de un negocio obligue a un proponente, debe ser aceptada inmediatamente por la persona a quien se dirige. En defecto de esa aceptación, el proponente queda libre. Artículo 143 - El proponente puede arrepentirse en el tiempo que medie entre el envío de la propuesta y la aceptación, salvo que al hacerla se hubiere comprometido a esperar contestación o a no disponer del objeto del contrato, sino después de desechado o de transcurrido un determinado plazo. El arrepentimiento no se presume. Artículo 165 - Cuando las leyes de comercio exigen como requisito de forma del contrato, que conste por escrito, ninguna otra prueba es admisible; y a falta de escritura, el contrato se tiene como no celebrado.	Todas las personas jurídicas están obligadas a afiliarse a la cámara de comercio para recibir la respectiva matrícula que los acredite como comerciantes. En la práctica muchas de las personas naturales que ejercen actos de comercio no gozan de la matrícula de comercio, ya que son personas informales o son microempresas que no tienen la infraestructura, el capital o ingresos necesarios para poder ser considerados como empresas pequeñas. Una afiliación a la cámara significaría rendición de tributos que los sectores informales no disponen para el ejercicio de sus actividades.

ANEXO 4.- Leyes ecuatorianas de referencia para Contratos de Factoring (Ley Mercado de Valores).

LEY APROBADA POR EL CONGRESO NACIONAL	FECHA DE LA REFORMA	ARTÍCULOS DE LEY	COMENTARIOS
LEY DE MERCADO DE VALORES <i>Título 3, artículo 10</i>	<i>Registro Oficial 215- 22 de febrero de 2006</i>	DE LAS ATRIBUCIONES Y FUNCIONES DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS.- Art. 10.- Inspeccionar, en cualquier tiempo, a las compañías, entidades y demás personas que intervengan en el mercado de valores, con amplias facultades de verificación de sus operaciones, libros contables, información y cuanto documento o instrumento sea necesario examinar, sin que se le pueda oponer el sigilo bancario o bursátil, de acuerdo con las normas que expida el C.N.V., exigiendo que las instituciones controladas cumplan con las medidas correctivas y de saneamiento en los casos que se dispongan, considerando que cuando la Superintendencia de Compañías deba actuar en una entidad sujeta a la vigilancia y control de la Superintendencia de Bancos, lo hará a través de ésta o en forma conjunta. • Requerir o suministrar directa o indirectamente información pública en los términos previstos en esta Ley, referente a la actividad de personas naturales o jurídicas sujetas a su control.	Las sociedades de Factoring estarán sujetas a esta superintendencia, en cuanto a su constitución, operaciones, requerimientos patrimoniales mínimos para el ejercicio de sus actividades. Si un contrato de factoring fuese transado en bolsa la superintendencia de compañías efectuará la debida autorización legal en el Registro Nacional de Valores para que sea comercializado en bolsa
LEY DE MERCADO DE VALORES <i>Título 2, artículo 9, incisos 1 al 3</i>	<i>Registro Oficial 215- 22 de febrero de 2006</i>	DE LAS ATRIBUCIONES DEL CONSEJO NACIONAL DE VALORES.- Art. 9.- El Consejo Nacional de Valores deberá: Promocionar la apertura de capitales y de financiamiento a través del mercado de valores, así como la utilización de nuevos instrumentos que se puedan negociar en este mercado.	Este artículo recalca la predisposición del Consejo Nacional de Valores hacia el impulso de nuevos instrumentos negociables en Bolsa anteponiendo el debido conocimiento y licitación, previo a las transacciones en este tipo de mercado.

ANEXO 4A.- Leyes ecuatorianas de referencia para Contratos de Factoring (Ley Mercado de Valores).

LEY APROBADA POR EL CONGRESO NACIONAL	FECHA DE LA REFORMA	ARTICULOS DE LEY	COMENTARIOS
LEY DE MERCADO DE VALORES <i>Título 5, artículo 19</i>	<i>Registro Oficial 215: 22 de febrero de 2006</i>	DEL REGISTRO DEL MERCADO DE VALORES.- Art. 19.- La inscripción en el Registro del Mercado de Valores no implica certificación, ni responsabilidad alguna por parte de la Superintendencia de Compañías respecto de la solvencia de las personas naturales o jurídicas inscritas, ni del precio, bondad o negociabilidad del valor o de la entidad inscrita, en su caso. La información presentada al Registro del Mercado de Valores es de exclusiva responsabilidad de quien la presenta y solicita el registro. Toda publicidad, propaganda o difusión por cualquier medio, realizada por emisores, intermediarios de valores y otras instituciones reguladas por esta Ley, deberán mencionar obligatoriamente esta salvedad. La inscripción obliga a los registrados a difundir la información de acuerdo con las normas que para el efecto expedirá el C.N.V.	Este artículo recalca la desvinculación de responsabilidad de la Superintendencia de Compañías, acerca de la veracidad y seriedad de las empresas que soliciten el registro para sus operaciones en bolsa. Solo se limitará a registrar y regular más no avalar los instrumentos que se transen en este mercado.

ANEXO 5.- Leyes ecuatorianas de referencia para Contratos de Factoring (Código de Comercio).

LEY APROBADA POR EL CONGRESO NACIONAL	FECHA DE LA REFORMA	ARTICULOS DE LEY	COMENTARIOS
CÓDIGO DE COMERCIO <i>Libro 1, título 1, artículo 6-A</i>	<i>Registro Oficial 1202 20 de Agosto de 1960</i>	DE LAS PERSONAS CAPACES PARA EJERCER EL COMERCIO.- Art. 6-A.- Las personas que de acuerdo con lo dispuesto en los Arts. 4 y 8 de la Ley de Cámaras de Comercio deban afiliarse a las Cámaras de Comercio, probarán su condición de comerciantes con la presentación de la matrícula de comercio y la cédula de afiliación a la Cámara y si no hubieren cumplido con estos requisitos no podrán ejercer el comercio, considerándose como ilícita cualquier actividad mercantil. Nota: Artículo agregado por Decreto Supremo No. 995, publicado en Registro Oficial 114 de 26 de Noviembre de 1963.	Muestra la capacidad de los partícipes de los actos de comercio a las personas idóneas de matriculación a una cámara, que realicen actos de comercio.

ANEXO 6.- Leyes ecuatorianas de referencia para Contratos de Factoring (Ley de Cámaras de Comercio).

LEY APROBADA POR EL CONGRESO NACIONAL	FECHA DE LA REFORMA	ARTICULOS DE LEY	COMENTARIOS
LEY DE CÁMARAS DE COMERCIO <i>Título I, Art. 8</i>	<i>Registro Oficial 1202, 20 de Agosto de 1960</i>	Art. 8 - Se considerarán comerciantes a las personas naturales y jurídicas, nacionales y extranjeras, domiciliadas en el Ecuador, que intervengan en el comercio de muebles e inmuebles, que realicen servicios relacionados con actividades comerciales, y que, teniendo capacidad para contratar, hagan del comercio su profesión habitual y actúen con un capital en giro propio y ajeno, mínimo de treinta mil sucres para las Cámaras de Comercio de Quito y Guayaquil; de ocho mil sucres para Cuenca, Manta y Bahía de Caráquez; y, de cinco mil sucres para los demás cantones. No estarán obligados a afiliarse a las Cámaras de Comercio de la República, los propietarios de puestos de venta situados en mercados públicos, calificados como tales por las autoridades competentes.	Están son concordancias que avalan los actos de comercio estando sujetas al Código de Comercio a quienes sean idóneos para que estén inscritos a la Cámara de Comercio. Por ello recalcan a los propietarios de puestos de ventas en mercados públicos entendiéndose a informales y microempresarios la opción de afiliarse o no, a dicha cámara.
LEY DE CÁMARAS DE COMERCIO <i>Título I, Art. 4-D</i>	<i>Registro Oficial 1202, 20 de Agosto de 1960</i>	Art. 4-D.- Exigir la afiliación a todos los comerciantes radicados en la respectiva circunscripción territorial, haciendo uso de la facultad que le concede la Ley.	Este precepto trata de la exigencia de todos los comerciantes a la respectiva cámara de comercio que se encuentre en la república del Ecuador.

ANEXO 7.- Propuesta de Contrato de Factoring.

CONTRATO DE FACTORING

COMPARECIENTES: Comparecen, por una parte, el Sr.(a) en su calidad de propietaria de con domicilio en esta ciudad de Guayaquil, a quien en adelante se le denominara simplemente **“EL CLIENTE”** y por otra, al Sr. (a) en su calidad de y representante legal de la Sociedad de Factoring**S.A.**, con domicilio en esta ciudad de Guayaquil, a quien en adelante se le denominara simplemente **el FACTOR**; los mismos que, libre y voluntariamente, convienen en celebrar el presente contrato de FACTORING ORDINARIO, de acuerdo a las siguientes cláusulas:

PRIMERA: ANTECEDENTES.-

- a.-** El Sr. (a)..... **“CLIENTE”**, es propietario (a) de ubicada en las calles #....., de la ciudad de Guayaquil, cuya actividad comercial es desde hace años, con referencia bancaria categoría
- b.-** La Sociedad de Factoring o **FACTOR.**, es una entidad que cuenta con toda una estructura de financiamiento, y asesoría comercial de factoring.

SEGUNDA: OBJETO DEL CONTRATO.- Con los antecedentes expuestos el CLIENTE, necesita de los servicios de Gestión de la Cartera de Créditos a través de la modalidad de FACTORING, por lo que La Sociedad de Factoring o FACTOR, se obliga a Administrar y cobrar los créditos cedidos con los siguientes detalles necesarios: a) entregar a la compañía acreedora las facturas #, documentos cedidos por el cliente al factor, éste último se encargará del cobro en un

plazo máximo de días contados a la fecha la suscripción del presente contrato, legajos que suman la cantidad de \$.....; b) Entregar un anticipo de fondos, c) Asunción la responsabilidad de la cobranza de las facturas del cliente, a cambio de que el banco factor entregue un monto anticipado de un% del valor nominal cedido, al Sr.(a) en calidad de propietaria o representante legal de, y la diferencia de% la entregará al vencimiento desde la suscripción de este contrato.

TERCERA.- CESIÓN DE LOS CRÉDITOS.- EL CLIENTE cede y entrega todos y cada uno de los derechos que tiene sobre las facturas #, por el valor de \$....., por cobrar en plazos de..... hasta días, a la empresa de factoring, garantizadas con el cheque #..... de la cuenta #del señor, de esta ciudad de Guayaquil, de las facturas #, al FACTOR.

CUARTA: PRECIO.- El precio de la cesión, que pagará la compañía contratante será de una tasa de descuento de.....% del valor nominal.

QUINTA: FORMA DE PAGO.- EL FACTOR pagará al CLIENTE, el valor del contrato de la siguiente manera: \$..... a la suscripción del contrato, y el saldo \$..... se lo pagará a la terminación del mismo.

SEXTA: PLAZO.- La totalidad de la gestión de la cobranza de la cartera es de..... días contados a partir de la fecha de pago del anticipo, plazo que será improrrogable, salvo lo determinado en el Art. 30 del Código Civil.

SÉPTIMA: En todo lo no previsto en este contrato, las partes se remiten a las disposiciones constantes en el Artículo 374 y 380 del Código de Comercio y el

Artículo 1455 y siguientes del Código Civil, relacionados con el contrato bilateral; y Artículo 1461 de mismo cuerpo legal, así como todas las disposiciones afines.

En caso de incumplimiento del contrato por parte del factor o banco, ésta deberá pagar una indemnización del 100% del valor total del perjuicio ocasionado a la compañía CONTRATANTE o cliente, valor que será establecido luego de practicado un informe de una Compañía Auditora, cuyos gastos pagará el banco o factor.

OCTAVA: El cliente declara bajo juramento que el dinero producto de las ventas, ha sido obtenido por medios lícitos, además declara que con los deudores no tiene ningún inconveniente con respecto a faltantes, deterioros y devoluciones de mercadería, en caso contrario será responsabilidad única y exclusiva del cliente, es decir, el factor no se responsabilizará de sus efectos.

NOVENA: ACEPTACIÓN.- LA SOCIEDAD DE FACTORING O FACTOR Y EL CLIENTE aceptan todas y cada de las cláusulas del CONTRATO FACTORING y, para los efectos del mismo, señalan como domicilio esta ciudad y al trámite establecido Verbal Sumario, o ante el Centro de Mediación de la Cámara de Comercio según como el cliente vea conveniente, si se encuentra afiliado y se someterán a los Jueces de lo Civil de la ciudad de Guayaquil.

DÉCIMA: GASTOS.- Los gastos que demanden la celebración de este contrato serán de cuenta de la compañía factora. Las notificaciones las hará el CLIENTE a sus respectivos deudores, autorizando a la empresa de factoring para el respectivo cobro, corriendo por cuenta de ésta última todos los costos que se generen de la notificación.

Para constancia las partes firman el presente contrato de factoring, en cuatro ejemplares de igual valor legal, en esta ciudad Guayaquil, a los..... días del mes de..... del año dos mil siete.

DÉCIMA PRIMERA: El pago de impuestos que genere esta actividad por los servicios que ofrece el Factoring será cubierto por el mismo. Por el contrario del anticipo otorgado por el factor, el cliente está obligado a hacer las declaraciones de los impuestos que acareen las facturas y / u otros documentos cedidos de manera normal hasta que el factor ejecute el abono del porcentaje pendiente que tiene por pagar.

Las partes declaran expresamente su compromiso de reconocer su firma y rúbricas puestas a continuación.

.....

REPRESENTANTE LEGAL

CLIENTE

C.C.#

RUC. #

.....

REPRESENTANTE LEGAL

FACTOR

C.C.#

RUC. #

ANEXO 8.- Sanciones detrás de los Contratos – Juicio Verbal Sumario (Código de Procedimiento Civil)

LEY APROBADA POR EL CONGRESO NACIONAL	FECHA DE LA REFORMA	ARTICULOS DE LEY
CÓDIGO DE PROCEDIMIENTO CIVIL <i>Libro2, título2, sección 23 Arts 828</i>	<i>Codificación No 11 RO sup 58 de 12 de Julio de 2005</i>	DEL JUICIO VERBAL SUMARIO.- Artículo 57 - JUICIO es la contienda legal sometida a la resolución de los jueces. Artículo 828 - Están sujetas al trámite que esta Sección establece las demandas que, por disposición de la ley o por convenio de las partes, deban sustanciarse verbal y sumariamente; las de liquidaciones de intereses, frutos, daños y perjuicios, ordenadas en sentencia ejecutoriada; las controversias relativas a predios urbanos entre arrendador y arrendatario o subarrendatario, o entre arrendatario y subarrendatario, y los asuntos comerciales que no tuviesen procedimiento especial. Artículo 845 - En el juicio verbal sumario que se efectúe para liquidar intereses, frutos, daños y perjuicios ordenados en sentencia ejecutoriada, el fallo no será susceptible de recurso alguno. En los demás casos de juicio verbal sumario, se concederá el recurso de apelación, únicamente, de la providencia que niegue el trámite verbal sumario. No se aceptará escrito alguno, a no ser el de demanda y aquéllos que exija la índole de la diligencia que va a efectuarse, como en los casos de prueba, absolución de posiciones, informes en derecho y otros análogos. Si las solicitudes contravienen a lo dispuesto en el inciso precedente para retardar la litis o perjudicar a la otra parte, el juez las desechará de oficio, imponiendo al abogado que suscriba los escritos la multa de cinco a veinte dólares de los Estados Unidos de América.

ANEXO 9.- Sanciones detrás de los Contratos – Juicio Ejecutivo (Código de Procedimiento Civil)

LEY APROBADA POR EL CONGRESO NACIONAL	FECHA DE LA REFORMA	ARTÍCULOS DE LEY
CÓDIGO DE PROCEDIMIENTO O CIVIL <i>Libro 2, título 2, Sección 2, Párrafo 1, Arts. 413</i>	<i>Codificación No 11 RO sup 58 de 12 de Julio de 2005</i>	DE LOS JUICIOS EJECUTIVOS.- Artículo 413.- Son títulos ejecutivos: la confesión de parte, hecha con juramento ante juez competente; la sentencia pasada en autoridad de cosa juzgada; la copia y la compulsión auténticas de las escrituras públicas; los documentos privados reconocidos ante juez o notario público; las letras de cambio; los pagarés a la orden; los testamentos; las actas judiciales de remate o las copias de los autos de adjudicación debidamente protocolizados, según el caso; las actas de transacción u otras que contengan obligaciones de dar o hacer alguna cosa; y los demás instrumentos a los que leyes especiales dan el carácter de títulos ejecutivos. Artículo 421 - Si el juez considerare ejecutivo el título así como la obligación correspondiente, ordenará que el deudor la cumpla o proponga excepciones en el término de tres días. Si el ejecutante acompaña a la demanda certificado del registrador de la propiedad en el que conste que el ejecutado tiene bienes raíces que no están embargados, el juez, al tiempo de dictar la providencia de que habla el inciso anterior, prohibirá que el ejecutado venda, hipoteque o constituya otro gravamen o celebre contrato que limiten el dominio o goce de los bienes que, determinados por el juez, alcancen para responder por el valor de la obligación demandada. La prohibición se notificará a los respectivos registradores de la propiedad, para los efectos legales. La citación al demandado se hará después de cumplirse lo ordenado en el inciso anterior. Artículo 424 - El ejecutante podrá solicitar, en cualquier estado de la causa antes de sentencia de primer grado, las medidas precautorias que se señalan en los artículos anteriores. Artículo 425 - El ejecutado podrá hacer cesar la prohibición de enajenar, la retención o el secuestro, consignando en dinero la cantidad suficiente para cubrir la deuda, con más un 10%. El depósito de esta cantidad se hará con arreglo al Art. 196 de la Ley Orgánica de Administración Financiera y Control. Artículo 428 - La retención se hará notificando a la persona en cuyo poder estén los bienes que se retengan, para que ésta, bajo su responsabilidad, no pueda entregarlos sin orden judicial. Se entenderá que la persona en cuyo poder se ordena la retención, queda responsable, si no reclama dentro de tres días. Si el tenedor de los bienes se excusa de retenerlos, los pondrá a disposición del juez, quien a su vez, ordenará que los reciba el depositario. Artículo 439 - Si el deudor no señalare bienes para el embargo, si la dimisión fuere maliciosa, si los bienes estuvieren situados fuera de la República o no alcanzaren para cubrir el crédito, a solicitud del acreedor, se procederá al embargo de los bienes que éste señale, prefiriendo dinero, los bienes dados en prenda o hipoteca, o los que fueron materia de la prohibición, secuestro o retención. Artículo 438 - Ejecutoriada la sentencia, el juez, al tratarse de demanda por pago de capital e intereses, fijará la cantidad que debe pagarse por intereses y dispondrá que el deudor señale dentro de veinticuatro horas, bienes equivalentes al capital, intereses y costas, si hubiere sido condenado a pagarlas. De considerarlo necesario, el juez puede nombrar un perito para que haga la liquidación de intereses. Este perito será irrecusable y su nombramiento no se notificará a las partes; tampoco debe posesionarse, bastando que, en el informe, exprese que lo emite con juramento.