"Factoring: una alternativa de financiamiento no tradicional y sus efectos en el sector comercial de línea blanca en la ciudad de Guayaquil"

Adriana Elizabeth Gallegos Quinteros1, Cristhian Adolfo Yduardo Meza2,
Robert Santiago Andrade Torres[3]
[1]Facultad de Ciencias Humanísticas y Económicas, [(1)(2)]
Escuela Superior Politécnica del Litoral
Campus "Gustavo Galindo V", Km 30.5, Vía Perimetral, contiguo a la Cdla. Sta. Cecilia, 09-01-5863,
Guayaquil, Ecuador
cyduardo@espol.edu.ec, agallego@espol.edu.ec, rsandrade@yahoo.com
Director de tesis (3)

Resumen

Los contratos financieros en el Ecuador han sido poco aplicables debido a la tradicionalidad que tiene el crédito como medio de apalancamiento y al poder de negociación que tienen las instituciones financieras en nuestro país. Este hecho ha marcado una problemática que trunca el desarrollo de nuevos y más atractivos medios de financiación, en nuestro estudio nos enfocamos hacia las pequeñas empresas, las cuales les es más difícil obtener recursos monetarios. Es por ello que el Factoring está dirigido a aquellas empresas que requieren liquidez inmediata, suficiente para cubrir sus necesidades mediante la anticipación de la cuentas por cobrar de la empresa cliente, a cambio de una tasa redituable por la cesión y la actividad de cobranza de sus facturas. Además mediante la gestión de cobranza se obtendrá un seguimiento crediticio de manera individual a las personas que tienen excesos de crédito en el área comercial.

La aplicación de esta alternativa proporcionará inyección de capitales a las empresas, fomentará la competitividad a la banca y aportará a la desmonopolización de los servicios financieros dando como resultado una reducción de las tasas y una cultura de control en los créditos obtenidos por los ecuatorianos.

Palabras Claves: *financiamiento, crédito, factoring, cobranza, capitales*

Abstract

The financial contracts in Ecuador have been little applicable due to the costume that the credit has a way of financing and the power of negotiation that have the financial institutions in our country. This fact has marked a problematic that it truncates the development of new and more attractive ways of financing, in our study, we focused towards the small companies, which are more difficult to them to obtain monetary resources. It is for that reason that the Factoring is directed to those companies that require immediate liquidity, enough to cover their necessities by ways of the anticipation of accounts receivable of the client company, in exchange of income-producing rate by the endorse and the activity of debts collection of their invoices. In addition, through of the management to collection, it will get a following individual creditable to the people, who have excesses of credit in the commercial area. The application of this alternative will provide capital's sources to the companies; it will promote the competitiveness to the bank and will contribute to the no-monopoly of the financial services, giving like result a reduction of the rates and a culture of control in the credits obtained by the Ecuadorians.

Cue Words: *loan, credit, factoring, collection, capitals*

1. Introducción.

La gran eminencia de inconvenientes que se ha presentado en el sector empresarial ecuatoriano, y con mayor efecto en el sector comercial del país, que ha desacelerado su margen de crecimiento y creado una serie de necesidades que dificultan la permanencia de una competitividad estratégica sustentada en criterios de estabilidad económica y desarrollada dentro de un entorno de seguridad jurídica institucional.

Es por esto, que en razón de los impactos locales y globales que han sufrido las Pymes en los últimos años, éstas se han visto sometidas a una etapa de transición reflejada en los altos costos transaccionales que han tenido que cubrir, la ausencia de flujos de circulante inmediato y una complicada transferencia de información, producto de la falta de optimización en el sistema de manejo de las cuentas a plazo.

Esta ésta oleada trabas, que se presentan principalmente en la coordinación óptima y eficaz de los créditos comerciales, que otorgan las empresas a los clientes, se han constituido en la razón de proponer la ejecución de un contrato de Factoring dentro de estas actividades, el cual es reconocido a nivel mundial como un convenio de estrategia comercial innovador y negociable de gestión de cuentas.

2. Justificación del Estudio.

El Factoring, es un instrumento de atractivo de financiamiento a corto plazo, que le permite obtener una liquidez inmediata a la empresa que adquiere el servicio, a través de la cesión de las cuentas por cobrar a las empresas factoras.

Esta herramienta se ha convertido en un negocio de afluencia financiera y de información, por la pluralidad de beneficios que brinda, donde la empresa obtiene un financiamiento sin la necesidad de obligarse a las gestiones de créditos tradicionales por medio del sistema financiero. Además esta modalidad ha incursionado 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. En resumen, el Factoring es un producto, que tiene la facultad de transformar el dinero a plazo en dinero inmediato.

3. Objetivo General.

Enfocar el Factoring como un modelo de supervisión y manejo de clientela orientado hacia las actividades comerciales en línea blanca y que esta se convierta en una modalidad de financiamiento a corto plazo.

4. Marco Conceptual del Factoring.

4.1 Definición.- Catalogado un Contrato Atípico Moderno, es una operación financiera, mediante el cual la empresa Factora 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 total responsabilidad, directa y confiable de gestión de cobro sobre sus cuentas pendientes, a cambio de entregar una retribución a la firma especializada de factoring. La empresa puede obtener financiación en base a sus propios recursos sin la necesidad de contraer nuevas y altas deudas con diversos acreedores, por la demandante búsqueda de capitales, ya que solamente transfiere las ventas hechas a crédito convirtiéndose estas al contado.

4.2 Elementos Base del Contrato.- Entre los agentes que intervienen en el contrato de Factoring están:

- **El deudor:** Quien contrae la deuda con el cliente, producto del traspaso de dominio de la venta de bienes y/o servicios, para luego traspasar ser manejada por el Factor.

- **El Cliente o Factorado:** La empresa que recibe los servicios del factor, a cambio de la cesación de derechos de los documentos que serán objeto de cobro.
- **El Factor:** Quien a cambio de quedarse con las cuentas, le gestiona la cobranza y anticipa al cliente un monto (si lo estipulare el contrato) sujeto a una tasa de

descuento, para posteriormente liquidar lo pendiente en los plazos ya establecidos.

4.3 Ventajas e Inconvenientes del Factoring.- Haciendo referencia a 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, mala selección de clientes, declives gerenciales por retrasos en deudas y prestaciones fallidas, etc., sus ventajas se consolidan en el área financiera y administrativa de toda actividad empresarial.

A partir de esto, el factoring surge 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.

- Es una forma eficiente de oxigenar los flujos de caja gracias al giro anticipado de dinero, que entrega la empresa factora al cliente y que constituyen formas de capitales auxiliares ante perspectivas difíciles.

- Cumple un papel trascendental como sistema de apoyo a las tareas de la empresa, saneando la cartera de clientes y desligando a su personal enrolado en trámites de cobranzas, permitiendo concentrarse en el negocio y en actividades para su crecimiento.

- Ejerce 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.

Pero también se sabe de ciertos contratiempos, si se los puede llamar así, ya que más que considerarse como barreras para favorecerse de los servicios del factoring, en una opinión justa se diría, que son exigencias necesarias que deberán cumplir quienes estén 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, por lo que quedarían 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, resultantes de una selección minuciosa 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.

- Los documentos ya vencidos o enrolados en algún juicio legal, pueden elevar los costos administrativos y generar retrasos en la gestión, por lo que significaría una debilidad financiera para acceder al beneficio del Factoring 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.

5. Factoring: Modalidades y Operación.

5.1 Clasificación general de factoring.

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.

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

1) <u>Según su Contenido.-</u> 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 anticipada inmediata.

b) Factoring "Sin Financiación".- En esta modalidad llamada también "Factoring al vencimiento o Maturity". En esta modalidad el importe de los créditos no se anticipan, sino que la cancelación de las cuentas a la cedente se hará a medida que se vencen los plazos, se liquidan y los deudores abonan a la firma el pago respectivo.

2) <u>Según su Forma de Ejecución.-</u> 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 se cliente factorado debe poner en conocimiento del deudor las estipulaciones tomadas e informarles sobre la transferencia de los créditos comerciales a favor de la empresa factora.

b) Factoring "Sin Notificación".- 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.

3) <u>De Acuerdo al Destino de las Ventas.-</u> De este tipo de clasificación se tienen las siguientes modalidades.

a) Factoring Nacional o "Domestic Factoring". - Conocido como Factoring Interno, se ejecuta cuando el Factorado (titular de los créditos comerciales cedidos), la empresa factora y deudores residen en un mismo domicilio legal y operan sus sedes administrativas dentro de un mismo país.

b) Factoring Internacional o "Internacional Factoring".- Toma este nombre porque las partes contratantes, tanto el Cliente Factorado, como la Empresa de factoring y Deudores residen en países distintos.

4) <u>Según la Asunción del Riesgo.-</u> En este caso el factoring podrá ser "con recurso" y "sin recurso".

a) Factoring "Con Recurso".- También llamado "Factoring impropio", este convenio 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 hacer frente a la liquidación de los plazos.

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 orientadas al bienestar de los clientes que lo aplican. En esta modalidad, el factor garantiza el riesgo de las cuentas.

5) <u>En Función del Momento del Pago.-</u> Según este criterio el Factoring podrá ser:

a) Factoring con Pago al Cobro.- 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 paga al cliente una vez que ha cobrado a los compradores.

b) Factoring con Pago al Vencimiento.- Se establece una Fecha Límite, es decir, la compañía de Factoring paga al cliente 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.

c) Factoring con Pago a una Fecha Previamente Establecida.- Se da cuando la compañía de Factoring paga al cliente en la fecha anticipada acordada, con independencia de que se haya o no efectuado el cobro a los compradores.

6. Regulación de contratos modernos en el Ecuador.

6.1 Leyes que norman Los Contratos Modernos en el Ecuador.

Los lineamientos reguladores de contratos modernos en el Ecuador 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 Factoring y de las capacidades para celebrarlo. Y es que se hace referencia al término en sentido pasado, ya que las disposiciones expedidas en el Registro Oficial # 196 de Mayo 25 de 1993 fueron derogadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, además existe un Régimen Comercial Ecuatoriano donde se reconoce la operación de Factoring que no consta en el Registro Oficial para su aplicación legal.

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

La carencia en el Ecuador de una filosofía de limpia competitividad, se vuelve radical al momento de emprender una actividad, ya que 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.

6.3 Criterios para la categorización de riesgo de los deudores.

El puntaje se determina 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, que tengan un puntaje mayor a 50, 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.

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.

7. Factoring: Aplicación según tipos de servicios ofertados y clientes.

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

Tomando como base éste 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, **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.

7.1.1 Factoring Sin Recurso.- 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 atractividad al instrumento puesto que aun así sería competitivo ante productos clásicos)*, y la optimización de la gestión de cobranzas a los clientes.

7.1.1.1 La alternativa de financiamiento en la operación del Factoring Sin Recurso.- El gestionamiento opcionado 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.

7.1.2 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, 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.

7.2 Modalidades según los tipos de deudores.

7.2.1 Factoring sector privado nacional.- A través de esta alternativa, el Factoring facilita y agilita 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, etc. La operación que comprenderá la cartera saneada para la ejecución de esta modalidad, se halla ubicado en un mismo distrito, es decir, dentro del territorio nacional.

7.2.2 Factoring sector privado no nacional / factoring de exportación.- 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. Los tenedores de deuda de las cuentas de los clientes en captación por la sociedad de factoring, se hallan ubicados fuera del territorio nacional.

7.2.3 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 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 seria 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.

8. 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.

9. 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 personar 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.

10. 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.

11. Bibliografía

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.

Bravo Melgar Sydney Alex, "Contratos Modernos Empresariales". Editora Fecat. Edición 1997.

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

Fundamentos de Finanzas Corporativas, Ross Westerfield Jordan, Capítulo 20, Administración del Crédito y el Inventario

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

Revista VISTAZO de Enero 20/2000 Sección El País

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

Extraído de las páginas de Internet:

https://www.superban.gov.ec/downloads/normativa/nueva_codificacion/titulo_XI/cap_V.pdf

http://www.ccbvq.com/zhtmls/bvq_norregsecpri.asp

http://www.supercias.gov.ec/Paginas_htm/vision_mision/Vision.htm

http://www.dlh.lahora.com.ec/paginas/judicial/PAGINAS/ConstitucionPolitica.htm#anchor222824

http://campus.utplonline.edu.ec/door/uploads/343/343/paginas/pagina3.html

http://www.lacamara.org/index.php?option=com_content&task=view&id=64&Itemid=126

http://www.cnbv.gob.mx/noticia.asp?noticia_liga=no&com_id=0&sec_id=3&it_id=4#mercado.

Firma Autorizada:

MEAE. Robert Andrade Torres
DIRECTOR DE TESIS