

EL FACTORING COMO HERRAMIENTA FINANCIERA PARA LAS
PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) DEL MUNICIPIO DE
CALDAS, ANTIOQUIA

DANIELA GIRALDO CARDONA
JUAN CAMILO SAMPEDRO DÁVILA

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER
FACULTAD DE ESTUDIOS EMPRESARIALES Y DE MERCADEO
ADMINISTRACIÓN FINANCIERA
MEDELLÍN
2017

EL FACTORING COMO HERRAMIENTA FINANCIERA PARA LAS
PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) DEL MUNICIPIO DE
CALDAS, ANTIOQUIA

DANIELA GIRALDO CARDONA
JUAN CAMILO SAMPEDRO DÁVILA

Trabajo de Grado para optar al título de Administradores Financieros

Asesor

Eduardo Alexander Duque Grisales

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER
FACULTAD DE ESTUDIOS EMPRESARIALES Y DE MERCADEO
ADMINISTRACIÓN FINANCIERA
MEDELLÍN

2017

DEDICATORIA

Dedicamos este trabajo principalmente a Dios por habernos dado la vida y habernos brindado los medios para culminar con éxito esta nueva etapa en nuestras vidas, a nuestros padres, Martha Cardona y Edgar Giraldo padres de Daniela Giraldo Cardona y Gloria Dávila y Humberto Sampedro padres de Juan Camilo Sampedro Dávila, por haber sido el apoyo incondicional y el pilar fundamental de nuestras vidas y formación académica, porque sin la ayuda de ellos no hubiéramos culminado esta meta.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos primeramente a Dios por bendecirnos y ayudarnos en esta etapa.

A nuestros padres, hermanos y demás familiares que contribuyeron al logro de nuestras metas, por entendernos, apoyarnos y creer en nuestras capacidades.

A la Institución Universitaria Esumer por la formación académica.

Al asesor del trabajo de grado Eduardo Duque por su paciencia, esfuerzo, dedicación y motivación para culminar con éxito el trabajo.

Agradecemos a todos los docentes que han participado en nuestra formación, a través de su conocimiento y experiencia.

Yo Juan Camilo agradezco a Daniela Giraldo amiga, novia y compañera de vida por ser mi apoyo incondicional, por su paciencia, motivación y esfuerzo durante toda mi formación académica y mi crecimiento personal, por haberme brindado lo mejor en todos los aspectos en los cuales hemos compartido.

Yo Daniela agradezco a Juan Camilo Sampedro por su amor incondicional y apoyo constante durante toda la carrera, por ser mi motivación no solo para alcanzar esta meta juntos sino también en todos los momentos de mi vida, por toda su paciencia y comprensión, y por todo lo que me brindó para que este logro fuera posible.

Resumen

En este trabajo de grado se investigó el factoring como una opción de financiación enfocada a las pequeñas y medianas empresas (pymes) del municipio de Caldas – Antioquia, argumentando que es un mecanismo financiero óptimo, ágil y simple para empresas que presentan dificultades al momento de financiarse por líneas de créditos convencionales, para cumplir obligaciones de corto plazo las cuales demandan liquidez inmediata.

Se indagó en las pymes asentadas en dicho municipio por medio de una encuesta, sobre sus principales problemas y/o dificultades al momento de financiarse de manera tradicional, así mismo se consultó cuáles son sus principales fuentes al momento de financiarse, además en que se basan al momento de obtener el mismo, como también sobre el conocimiento que estos empresarios tenían sobre el factoring.

Se encontró que estas empresas presentan una serie de inconvenientes al momento de solicitar un crédito, siendo el respaldo del mismo el mayor inconveniente hallado, además los empresarios se basan principalmente en las tasas de interés y en los requisitos necesarios para solicitar el crédito, finalmente se descubrió que las pymes no tienen un óptimo conocimiento sobre el instrumento financiero denominado factoring, por lo cual se realizó una guía metodológica y práctica para brindar conocimiento sobre este y las principales entidades que prestan el servicio en la región.

Palabras clave: factoring, financiación, liquidez inmediata, pyme, instrumento financiero, crédito convencional.

Abstract

For this degree work, was investigated the roll of factoring as an option of financing, directed to small and medium size companies (PYMES in Spanish) of the City of Caldas Antioquia, putting as an argument that this is a good financing tool that is agile, optimum and simple for companies that have trouble at the moment of acquiring economical resources through conventional credit lines to comply with its short term obligations that require immediate liquidity.

In this work were researched the PYMES that are established in the City mentioned above through a survey, about their main problems or difficulties at the time of getting financing using a traditional method. The same way they were asked about their main credit sources and its financial backing. Additionally they were asked about their knowledge of factoring.

Was found that this companies have a series of inconveniences at the moment of obtaining a credit line, being the financial backing the main difficulty, also it was found that the owners of the companies only consider the interest rate and the basic requirement to obtain credit.

Finally was found that the Business people at the PYMES don't have a thorough knowledge about the factoring as a financial instrument, for what it was performed a tutorial guide to educate and provide knowledge and practice so they can find the main providers of this service in the region.

Keywords: Factoring, financing, immediate liquidity, PYMES, financial instrument, conventional credit.

Tabla de Contenido

	<u>Pág.</u>
Introducción	1
1. Formulación del proyecto	3
1.1 Antecedentes.....	3
1.1.1 Temas.....	7
1.1.2 Idea.....	7
1.1.3 Objeto de estudio	7
1.2 Planteamiento del problema	7
1.3 Justificación	9
1.4 Objetivos.....	10
1.4.1 Objetivo general.....	10
1.4.2 Objetivos específicos	10
1.5 Marco referencial.....	11
1.5.1 Marco conceptual.....	11
1.5.2 Merco teórico	13
1.5.2.1 La teoría financiera	13
1.5.2.2 La teoría de las carteras	13
1.5.2.3 La teoría organizacional	14
1.5.2.4 Liquidez	15
1.5.2.5 El factoring	15
1.5.2.6 Objetivos del factoring	17
1.5.2.7 ¿Cómo funciona el factoring?.....	17
1.5.2.8 Los participantes del factoring	17
1.5.2.9 Ventajas y desventajas del factoring.....	18
1.5.2.10 Pymes	19
1.5.3 Marco legal.....	20
1.6 Marco metodológico	21
1.6.1 Método.....	21
1.6.2 Metodología.....	22

1.7	Alcances	23
2.	Ejecución del proyecto	24
2.1	Caracterización empresarial	24
2.2	Diagnóstico	26
2.2.1	Diseño de la encuesta	26
2.3	Descripción de la muestra.....	27
2.4	Análisis de resultados	27
3.	Análisis de la información	38
3.1	Guía metodológica	38
4.	Conclusiones y recomendaciones.....	48
4.1	Conclusiones	48
4.2	Recomendaciones.....	49
	Anexos.....	56
A.	Anexos: Encuesta	56

Lista de figuras

	<u>Pág.</u>
Figura 1. Composición empresarial del municipio de Caldas.....	25
Figura 2. Sector productivo al que pertenece la empresa.	28
Figura 3. ¿Ha recurrido a una línea de crédito convencional? Y principales fuentes de financiación.	29
Figura 4. Razones en las cuales se basa para optar por la decisión de solicitar un crédito.	30
Figura 5. Dificultades al momento de obtener financiación.	31
Figura 6. Uso de los recursos recibidos de la financiación.....	32
Figura 7. Conocimiento, motivos del desconocimiento y beneficios ofrecidos por el factoring.	33
Figura 8. Ventas a crédito y plazos manejados por la empresa.....	34
Figura 9. Conoce que el factoring adquiere las deudas que tienen los clientes con la empresa.....	35
Figura 10. Entidades que prestan el servicio de factoring conocidas por las pymes de Caldas.....	36
Figura 11. Beneficios por cuales implementarían el factoring.	37

Lista de tablas

	<u>Pág.</u>
Tabla 1. Tasas para el cobro de comisiones.	41
Tabla 2. Factoring Coltefinanciera.	43
Tabla 3. Factoring Bancolombia.....	44
Tabla 4. Factoring Banco de Occidente.....	45
Tabla 5. Factoring Divisa.....	46
Tabla 6. Factoring Banco de Bogotá.....	47

Lista de Símbolos y abreviaturas

Lista de abreviaturas

Pymes. Pequeñas y medianas empresas.

Introducción

La presente investigación hace referencia al tema del factoring como herramienta financiera para las pequeñas y medianas empresas, también conocidas como Pymes del municipio de Caldas, las cuales cuentan con un medio de financiación diferente a las líneas de crédito convencional y a los créditos que son realizados de manera informal, con entidades o personas no autorizadas para ejercer y otorgar créditos, todo esto con el fin de obtener capital de trabajo para llevar a cabo la razón social de la compañía.

El factoring ofrece una manera moderna, flexible, fácil y oportuna de adquirir financiación, por medio de un contrato que se basa en ceder las facturas o deudas que los clientes tienen con las Pymes a una empresa dedicada al Factoring, con el fin de obtener capital inmediato para garantizar la liquidez y la estabilidad de la empresa, es decir, convierte las ventas a crédito en una modalidad netamente de contado.

Debido al crecimiento generalizado que ha tomado el tema actualmente en el país, se decide desarrollar la investigación, con la motivación de obtener conocimientos y analizar otra fuente o medio de financiación que existe actualmente en el mercado colombiano para las Pymes, siendo estas una parte importante del sector productivo de Colombia, y el que más limitaciones encuentra en el momento de financiarse de una manera convencional. Esto permite caracterizar al factoring como la manera más adecuada de financiarse y como una solución que se ajusta a las medidas y requerimientos de cada empresa.

La técnica que se va a implementar en el presente trabajo para la recolección de datos es la encuesta, realizada a las Pymes del municipio de Caldas Antioquia, con el objetivo de indagar los conocimientos que este tipo de empresas tienen frente a esta modalidad de financiación, y conocer el interés de implementar esta herramienta financiera como su principal fuente de financiamiento. Se realiza bajo

el método deductivo debido a que parte de datos generales válidos y previamente aceptados e investigados, a una parte más específica de la investigación.

Para finalizar se encontrará una guía metodológica y práctica con el objetivo de instruir, aclarar y generar conocimiento sobre el factoring en general y las principales entidades que ofrecen el servicio.

1. Formulación del proyecto

1.1 Antecedentes

Con el fin de obtener una clara orientación en el presente trabajo se remitió a los antecedentes y conclusiones de trabajos de grado e investigaciones que fueron previamente realizadas con el fin de tomarlas como referencia para la realización de este trabajo.

Según investigación realizada por (El Nuevo Día, 2014), con el nombre “Factoring, una alternativa de financiación para pymes”, se dice que comúnmente, se asocia el factoring con liquidez, sin embargo los beneficios de esta herramienta financiera van más allá de obtener dinero de forma inmediata para superar los inconvenientes diarios de la necesidad de efectivo de las pequeñas y medianas empresas (Pymes), por medio del factoring este tipo de empresas con problemas de liquidez pueden solucionar el desfase que existe entre los días de pago a sus proveedores y el tiempo de recuperación de las cuentas por cobrar a sus clientes, la cual además es un herramienta para mejorar la eficiencia operativa y lo indicadores financieros de las pymes.

Según trabajo de grado realizado por (Bonilla & Obando, 2015) titulado “Factoring, una opción financiera para las pequeñas y medianas empresas (Pymes) del sector industrial manufacturero del subsector textil, en la ciudad de Cali”, el cual concluyeron que el factoring comparado con otras fuentes de financiamiento comercial convencionales en Colombia tales como el crédito comercial y de tesorería, se encuentra que el factoraje además de los bajos costos en los intereses tiene beneficios que facilitan a las pequeñas y medianas empresas a obtener efectivo de una manera anticipada sobre sus cuentas por cobrar, debido a la facilidad de accesibilidad de esta fuente de financiación tendría inclusión financiera, lo cual lleva a tener una mayor posibilidad de aumentar su competencia

en el mercado, manejar su cartera de una manera más eficiente sin incurrir en costos elevados ni tasas de interés variables del mercado. Otros beneficios son facilitar la rotación de sus cuentas por cobrar, minimizar el riesgo de impago por parte de sus deudores, convertir las ventas a crédito en ventas de contado, entre otros de sus múltiples beneficios sería aumentar la producción y por ende mejorar la rentabilidad debido a posibles negociaciones que se pueden realizar con sus proveedores por medio de descuentos por pronto pago, debido a la obtención de mayor liquidez para cubrir las obligaciones a corto plazo.

Según trabajo especial de grado elaborado por (Perez, 2007), el cual tiene por título “El factoring (Descuento de facturas) como fuente de financiamiento dentro del mercado financiero venezolano”, debido a la investigación concluyeron que el fin económico de un contrato de factoring es ofrecer a las pequeñas empresas otra alternativa de financiamiento más flexible que los créditos tradicionales que ofrece el mercado, dirigida a la obtención de recursos de una manera rápida para dar soluciones a problemas y necesidades concretas, es una herramienta financiera que con el paso del tiempo y con un mayor conocimiento por parte de las Pymes, pueden llegar a ser una fuente importante de financiamiento útil, práctica y segura para pequeñas y medianas empresas que tengan problemas transitorios de liquidez.

A partir del trabajo de grado hecho por (Nieto & Zuluaga, 2011), que lleva por nombre “El factoring como alternativa de autofinanciación y liquidez para la empresa colombiana”, el cual dice que el factoring es un contrato mediante el cual se negocian facturas y títulos de deuda provenientes de las deudas, en la cual el factor otorga a su cliente una especie de crédito a cambio de la enajenación de la factura, el factor asume el riesgo del no pago por la compra de la factura, se encarga de gestionar el cobro y en algunas modalidades ante el no pago el factor no puede recurrir contra el que cede la factura, esta actividad financiera le permite a las empresas la obtención de liquidez inmediata, pues transforma las cuentas por cobrar en dinero disponible.

De acuerdo a la investigación realizada por (Peña & Rios, 2011), el cual tiene por título “Factoring, solución financiera al riesgo cambiario para pymes exportadoras de Colombia”, en la cual concluyeron que con este producto las pequeñas y medianas empresa tienen la posibilidad de controlar el riesgo de la cartera de una manera más óptima, reduciendo los costos, trámites y gestiones de cobranza, además de esto, es una alternativa de financiación que permite a las empresas exportadoras adelantar el cobro de sus ventas, reduciendo el riesgo de impago por parte de sus deudores y cubrir la necesidad de liquidez, fortaleciendo el crecimiento y estabilidad de la empresa.

Conforme al trabajo monográfico elaborado por (Foronda, Osorio, & Villegas, 2008), el cual tiene por título “Factoring como opción en la compra de facturas de las Instituciones Prestadoras de Servicio a las Entidades Promotoras de Salud en Antioquia”, debido a este infirieron que el factoring es la solución ideal si es utilizada de manera oportuna, la cual permite librarse del trabajo de cobranza, pues permite al vendedor cobrar antes de las fechas de vencimiento, es un método eficiente, pues la utilización de éste aumenta su activo líquido y de acuerdo a sus características se ajusta a las necesidades de la empresa.

Conforme al artículo de investigación elaborado por (Carmona & Chaves, 2014), con el título de “Factoring: una alternativa de financiamiento como herramienta de apoyo para las empresas de transporte de carga terrestre en Bogotá”, en cual concluyeron que el factoring no es solo una herramienta de financiación sino de apoyo total a las empresas, debido a esto mediante su utilización pueden obtenerse diferentes beneficios y resultados financieros y administrativos, el factoraje brinda la ventaja de no generar endeudamiento financiero, cubre el riesgo crediticio y facilita la recuperación de cartera, mejora el flujo de caja de la empresa mitigando el riesgo de iliquidez, además se presenta un incremento en el EVA, en el flujo de caja anuales a medida que aumenta el número de facturas descontadas como consecuencia del incremento en la utilidad y en el retorno de cartera.

Con referencia al trabajo realizado por (Andrade, Gallegos, & Yduardo, 2009), que lleva por título “Factoring, como una alternativa de financiamiento no tradicional y sus efectos en el sector comercial de línea blanca en la ciudad de Guayaquil – Ecuador”, en el cual se puede decir que la evolución del factoring como fuente de financiamiento en los últimos años muestra como éste servicio que es utilizado en gran parte por las pequeñas y medianas empresas (Pymes), se ha consolidado como la herramienta más importante para las pymes, adaptándose a sus necesidades y resolviendo problemas transitorios de liquidez.

Según tesis realizada por (Palián, Novoa, & Valer, 2016), que tiene como título “El factoring como herramienta de financiamiento en la empresa de servicios Frebeka E.I.R.L. del distrito de Los Olivos, año 2013”, en el que concluyeron que el contrato de factoring es catalogado como fuente de financiación a corto plazo, con un número menor de requisitos que el de las fuentes de financiación convencional, las empresas tienen un acceso de financiamiento rápido y oportuno para impulsar su crecimiento, a partir de la obtención de mayor liquidez, cediendo sus cuentas por cobrar vigentes a una empresa dedicada al factoraje.

De acuerdo al trabajo de grado ejecutado por (Zarta, 2015), el cual tiene por título “Contrato factoring como una opción de negociación”, el cual finalizó diciendo que el factoraje se realiza por medio de un contrato financiero, el cual para poder efectuarse se debe hacer con una entidad legalmente constituida y registrada en la Cámara de Comercio, esta actividad es un acuerdo entre las partes, en el que se debe definir los créditos que les van a ceder, además del precio de las facturas que quedan pendientes del cobro a cargo de la empresa dedicada al factoraje.

No solo el factoring se realiza con los clientes de las empresas con las que se hace el contrato, sino también con los proveedores, pues estos solicitan el servicio para una rápida recuperación de la cartera y así obtener liquidez inmediata.

1.1.1 Temas

Ésta idea se enmarca dentro de las áreas de gestión financiera y finanzas corporativas, específicamente en la recuperación de cartera (deudores).

1.1.2 Idea

Con esta propuesta se busca investigar cómo el factoring se convierte cada vez más en una gran alternativa de financiación para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) del municipio de Caldas, con el fin de proporcionar liquidez a las empresas, convertir las cuentas por cobrar en efectivo y, por ende, librar a las Pymes de un proceso jurídico y de cobranza, que genera mayores costos y tiempo.

1.1.3 Objeto de estudio

El factoring, una herramienta financiera para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) del municipio de Caldas.

1.2 Planteamiento del problema

El factoring se ha convertido en Colombia en una de las principales fuentes de financiación para las pequeñas y medianas empresas (PYMES), debido a las ventajas inmediatas de generar liquidez sobre las ventas a crédito, con el fin de garantizar la estabilidad y permanencia en el mercado de estas empresas, ayudándolas a cumplir sus objetivos a corto y largo plazo, sin embargo, es muy poco utilizado por las Pymes de Caldas.

Las pequeñas y medianas empresas presentan problemas de liquidez al momento de mantener sus operaciones cotidianas, por lo cual deben recurrir a una fuente de financiación, encontrando inconvenientes a la hora de financiarse de manera convencional (créditos financieros), según investigación realizada por la Unidad de Investigaciones Económicas en base a la información obtenida por el Registro Público Mercantil de la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, la (Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo - RAED, 2017) analizó y concluyó que las empresas que presentan mayores tasas de mortalidad son las micro, pequeñas y medianas empresas, debido a la menor posibilidad de financiación porque éstas poseen menores activos lo cual reduce y limita la consecución de capital de trabajo requerido, contratación de recurso humano, desarrollo de procesos innovadores, cubrimiento de obligaciones a largo plazo, lo anterior hace que éstas empresas sean más vulnerables en el mercado y ante el cambio de las necesidades que presenta el entorno.

Preguntas que problematizan el Objeto de Estudio

A continuación, se formulan las preguntas que se irán resolviendo durante el transcurso de esta investigación, la cuales van ayudar a tener claridad sobre el tema a tratar.

- ¿Cuál es la preferencia de las Pymes del municipio de Caldas al momento de elegir una opción entre los diferentes instrumentos financieros para obtener financiación o liquidez?
- ¿Qué beneficios adquieren las Pymes al ceder las deudas de los clientes a una empresa de Factoring?

- ¿Cómo mejora la liquidez de las Pymes para cubrir sus obligaciones a corto plazo al hacer una negociación con una empresa de factoring?

1.3 Justificación

En la actualidad las empresas dedicadas a la realización de operaciones de factoring han tenido una evolución significativa en el mercado colombiano, según (Asobancaria, 2016) *“Fue e a partir de la expedición de la Ley 1231 de 2008, que se facilitó el manejo operativo de la factura y que la industria del factoring en Colombia tomó un papel más activo dentro de los esquemas y las herramientas financieras alternativas a los créditos”*. De ello se deriva la importancia del tema en la actualidad al tener una amplia aceptación y al ser usado por parte de empresas que están en el proceso de crecimiento y posicionamiento en el mercado.

Uno de los elementos que contribuyen al crecimiento de este tipo de modalidad en el mercado es la facilidad que tienen las Pymes para obtener liquidez de una manera rápida, eficaz, segura y con menores costos, que adquirir una línea de crédito convencional con una entidad financiera, donde se incrementan los costos, trámites y requisitos para el otorgamiento del mismo. Debido a la aceptación y auge que está adquiriendo el factoring a nivel empresarial en Colombia, se ha elegido como tema objeto de estudio, por sus características innovadoras que se ajustan al mercado y las soluciones rápidas que brindan a este tipo de empresas con gran necesidad y problemas de liquidez.

Las operaciones de factoraje al comprar las facturas o deudas que tienen los clientes con las Pymes del municipio de Caldas, convierte las ventas u operaciones a crédito en operaciones netamente de contado, lo que facilita garantizar el correcto funcionamiento de la empresa mediante la obtención de recursos inmediatos para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, garantizar la estabilidad de la compañía y el cumplimiento de su razón social, evitando costos

inminentes y trámites engorrosos que requieren las empresas para realizar el respectivo cobro de sus deudas o para solicitar un crédito para cubrir problemas transitorios de liquidez.

Es de vital importancia indagar sobre los beneficios adquiridos por parte de las Pymes al ceder las facturas y realizar la negociación entre las partes. Se pretende investigar el factoring como la principal herramienta financiera para las pequeñas y medianas empresas del municipio de Caldas, debido a la importancia del tema en la actualidad en el sector empresarial y por ende en el área académica y profesional en el cual nos estamos desarrollando, es de mucho aporte para el crecimiento académico, financiero y profesional de nuestros roles formativos y educativos, así mismo, para contribuir al crecimiento y satisfacción personal.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo general

Evaluar el uso del factoring, como herramienta financiera para las pequeñas y medianas empresas (Pymes) del municipio de Caldas.

1.4.2 Objetivos específicos

- Analizar el uso de instrumentos financieros por las Pymes del municipio de Caldas en el momento de elegir una opción para obtener financiación o liquidez.
- Determinar el impacto en la liquidez de las Pymes, para cubrir sus obligaciones a corto plazo al hacer una negociación con una empresa de factoring.

- Diseñar una guía práctica para mostrar el factoring y sus beneficios en la obtención de liquidez inmediata, por parte de las pequeñas y medianas empresas del municipio de Caldas.

1.5 Marco referencial

1.5.1 Marco conceptual

- **Cartera vencida:** Se entiende como los documentos, facturas y créditos que no han sido cancelados a la fecha de su vencimiento, lo que genera problemas de liquidez en las empresas, en especial las pequeñas y mediano tamaño, debido a que no cuentan con el suficiente respaldo económico para resolver problemas de efecto en el corto plazo. (Paredes, 2012).
- **Cobranza:** Es el proceso formal el cual se realiza el cobro de una deuda o cuenta, generada por la compra de un producto o un servicio. Esto incluye el pago de documentos los cuales pueden ser: títulos valores, facturas, letras de cambio, pagarés, entre otros. (Escolme, s.f.).
- **Factoraje (Factoring):** Se define como un producto financiero mediante el cual una empresa puede obtener financiación, liquidez, de manera rápida sobre sus ventas a crédito, consiste en la adquisición de créditos que provienen de las ventas de la empresa con el fin de convertir las ventas a crédito en ventas de contado. (Suarez, 2011).
- **Factura:** Las facturas funcionan como cualquier título valor y deben cumplir con las siguientes características generales: *carácter documental*, son documentos físicos que se necesitan para hacer efectivo el derecho de carácter crediticio, *el derecho del tenedor será autónomo*, independientes

de otros suscritores y debe *contener la firma del creador de la factura*, bien sea el prestador del servicio o el vendedor de un bien o producto, las facturas pueden circular en el mercado y pueden ser negociadas. (Fajardo, Romero, & Vélez, 2010).

- **Financiación:** Es la adquisición de los capitales necesarios en el momento pertinente para el funcionamiento normal de la empresa para cumplir con las actividades cotidianas, cada una de las maneras para conseguir financiación se denominan herramientas financieras. (Salas, 2010).
- **Liquidez:** Hace referencia a la facilidad que tienen los activos para convertirse en dinero en efectivo de manera rápida, sin que estos pierdan su valor, mientras más fácil sea convertir un activo en efectivo, significa que hay mayor liquidez. Dependiendo del grado de liquidez que tenga una empresa, se mide la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. (Banco Multibank, s.f.).
- **Pymes:** Es una unidad económica que produce bienes y servicios, por lo general es dirigida por su fundador o propietario, es una empresa de pequeña dimensión con un número pequeño de empleados, poco capital de trabajo y una cobertura de mercado limitada. (Cardozo, Rodríguez, & Velásquez, 2012).
- **Riesgo de insolvencia:** Se refiere a la incapacidad de pago o iliquidez en la que se encuentra un deudor, que no puede cumplir con el pago de la deuda, provocando un riesgo al acreedor. (Alemán, 2010).
- **Transacciones:** Es un movimiento económico el cual evidencia la creación, la transformación, el intercambio, la transferencia o la desaparición de un valor económico, que conlleva a traspasos de bienes o activos financieros,

prestaciones de servicios y suministro de mano de obra y capital. (Contraloría de Panamá, s.f.).

- **Ventas de crédito:** Es la venta de mercancías y/o servicios en la cuales el cliente o el comprador se compromete a cancelar dichos productos a plazo en cuotas de acuerdo a lo establecido con la empresa. (Instituto Nacional de Aprendizaje "SENA", s.f.).

1.5.2 Merco teórico

1.5.2.1 La teoría financiera

Está compuesta por un grupo de modelos normativos, los cuales son opuestos a la realidad. Se fundamenta en la explicación de la construcción de los precios de los activos financieros y de las diferentes maneras para protegerse de los riesgos que día a día están expuestas las organizaciones.

Los modelos de la Teoría Financiera pretenden explicar el precio, la rentabilidad y el ajuste de los movimientos de los precios de los activos financieros. (Parada, 2005).

1.5.2.2 La teoría de las carteras

Para la economía financiera de la empresa la aplicación de la teoría de carteras a la solución de problemas de presupuesto de capital y al del mercado de valores ha tenido grandes implicaciones, otra importante implicación viene del hecho de que gran parte del riesgo de los títulos puede contrarrestarse con la conformación de carteras, cuando el riesgo se diversifica mediante la creación de cartera de los títulos poseídos por la misma, gran parte del riesgo de la empresa no fundamenta

un peso relevante para el inversionista en el capital de la compañía. (Azofra & Fernández, 1992).

1.5.2.3 La teoría organizacional

Según (Daft, 2011), esta teoría ayuda a comprender, diagnosticar y responder a las diferentes necesidades y problemas que se presentan en la organización, ayudando en la administración de organizaciones complejas con un entorno líquido que cambia con gran facilidad y rapidez. La teoría organizacional depende de la dimensión contextual de las empresas, las cuales son:

- *El tamaño*, por lo general ésta se mide por el número de empleados, por el hecho de que las organizaciones son sistemas sociales, pero también se pueden medir por el total de ventas o el total de activos.
- *La tecnología organizacional*, hace referencia a todas las técnicas, herramientas y acciones que emplean para transformar materias primas en productos, además tiene que ver con la forma en que la compañía transforma y produce los bienes y servicios que son ofrecidos a los clientes.
- *El entorno*, son todos aquellos elementos que están por fuera de la organización como la industria, el sector, gobierno, proveedores, clientes, entre otros, debido a que son los elementos del entorno que afectan de manera directa la empresa.
- *Las metas y la estrategia*, son importantes para medir el propósito, el fin de los que se quiere lograr, y son las competencias que la diferencian de otras empresas, aquí se describe la distribución de los recursos y las actividades para enfrentar el entorno y el mercado, y dar cumplimiento a las metas de la organización, aquí se define el alcance la estrategia para lograr dichos propósitos.

- *La cultura*, son los valores, creencias y normas compartidos por todos los integrantes de la empresa, se relacionan con el comportamiento ético, el compromiso y la eficiencia, y mantienen juntos y encaminados hacia el mismo objetivo a todos los miembros de la organización.

1.5.2.4 Liquidez

En la economía hace referencia a la cualidad que tienen los activos para ser convertidos de manera inmediata en dinero en efectivo, cuanto más fácil sea convertido un activo en dinero, se dice que es un activo líquido, o también puede ser definido como la facilidad de que algo sea puede intercambiar por productos y/o servicios, en la empresa la liquidez debe ser medida en especial en épocas o circunstancias en el que el crédito convencional sea escaso y de difícil acceso, con el fin de no poner en riesgo las operaciones cotidianas de la compañía. (Paredes, 2012).

1.5.2.5 El factoring

Es un concepto que poco a poco empieza a ser reconocido en el ámbito económico, se trata de una figura financiera que ofrece un gran portafolio de servicios para las empresas, su principal fin es el servicio de financiamiento, que convierte los créditos que la empresa tienen con los clientes en dinero de manera anticipada, de esta manera las empresas mantienen una línea de crédito atractiva para sus clientes, pero con el factoring no se afecta sus necesidades de liquidez para cumplir sus objetivos, empresa dedicada al factoraje no solo proporciona liquidez inmediata, sino que también asume la gestión de cobranza de las deudas de los clientes con la empresa, enfocándose así a tres prestaciones fundamentales: gestión, seguridad y financiación. (Marré, 1995).

Según (Soufani, 2002) concluyó de acuerdo a una prueba de hipótesis realizada a 3805 empresas del Reino Unido (UK), entre las cuales 212 utilizaban el servicio

del factoring, que las organizaciones dedicadas a la actividad del factoraje son elegidas y utilizadas como una fuente de financiamiento para mejorar el capital de trabajo y son un instrumento efectivo para mejorar los flujos de caja.

Para una pequeña y mediana empresa (Pyme) no existen muchas alternativas a la hora de tener recursos y financiación de manera rápida y efectiva debido a que son empresa en fase de consolidación, por ésta razón éstas empresas encuentran dificultades al intentar adquirir nuevos créditos convencionales, pero al mismo tiempo estas organizaciones tienen la necesidad de acceso a capital para cumplir sus obligaciones y lograr sus objetivos a mediano y corto plazo, debido a esta problemática aparece el factoring como una alternativa a la medida de las pymes, brindando liquidez y oportunidad, para promover el crecimiento y estabilidad de la empresa, proporcionando liquidez inmediata y otorgando ventajas como inclusión financiera, crecimiento y expansión. Este mecanismo ofrece a las pymes el proceso de crecimiento y que necesiten liquidez para cumplir con el capital de trabajo necesario, y que tengan un limitado acceso al crédito bancario, debido a que su tamaño, estados financieros, estabilidad o antigüedad no cumplen con los requisitos necesarios para acceder al crédito tradicional. Investigación realizada por (Beck, 2006) las Pymes se encuentran dificultades para tener un óptimo crecimiento debido al menor acceso a fuentes de financiación externas, es por esto que herramientas como el factoring se posición como una fuente útil que facilita el acceso a la financiación.

Este mecanismo como cualquier otro instrumento financiero no está exento de riesgo, pero existe alternativas para mitigar su efecto, el riesgo más visible es el riesgo de crédito o insolvencia, se da por el no pago de la deuda por parte del deudor, por falta de solidez e insolvencia, para contrarrestar este efecto se debe realizar un estudio y evaluación de los deudores, para evaluar lo solvencia del deudor. (Coltefinanciera, 2014).

Pruebas realizadas empíricamente demuestran que la participación del factoring en mayor en aquellos países con una economía más desarrollado y con un gran crecimiento en información crediticia. (Klapper, 2006).

1.5.2.6 Objetivos del factoring

Según (Forero , 2011), los objetivos del factoring son los siguientes:

- **Eficiencia:** Mediante la proporción de liquidez inmediata y/o capital de trabajo, resolviendo problemas transitorios de iliquidez.
- **Crecimiento:** Garantiza la estabilidad y permanencia en el mercado y por ende el crecimiento de las empresas en especial de aquellas que son más vulnerables antes los cambios y tendencias el mercado, contribuyendo al crecimiento y la sostenibilidad.
- **Contribución:** Contribuye al desarrollo económico de las empresas y con esto al desarrollo económico del país y a sus habitantes, mediante la generación de empleo y la disminución de la pobreza.

1.5.2.7 ¿Cómo funciona el factoring?

La empresa dedicada al factoraje cuando adquiere las facturas o deudas de las pymes se encarga de ejercer el cobro al deudor en el momento de la factura o deuda, y toma como contraprestación un porcentaje de dicho desembolso el cual, es establecido con anterioridad durante el contrato, dependiendo del tipo de factoring acordado la empresa asume los riesgos cuando el deudor incurre en morosidad. (Asobancaria, 2012)

1.5.2.8 Los participantes del factoring

Los elementos que hacen parte de la celebración del contrato del factoring son, la empresa, el cliente y el factor. La empresa dedicada al factoring asume el riesgo de insolvencia del deudor en la modalidad de factoring sin recurso, en la modalidad

con recurso la empresa que vende sus facturas asume eventualmente cualquier riesgo que implique el impago o morosidad del deudor.

1.5.2.9 Ventajas y desventajas del factoring

- **Ventajas**

Las pymes no tienen que efectuar el cobro de sus deudas, eliminando así el departamento de cobranza o no utilizando una empresa externa de cobranza.

Convertir las cuentas por cobrar en dinero en efectivo.

Disminuye gastos administrativos.

Asegura un modelo simple de flujo de caja.

- **Desventajas**

Esta fuente de financiación resulta ineficiente y costoso cuando las facturas son numerosas y su valor es bajo.

Una pequeña empresa que presente inconvenientes financieros graves recibe muy poca ayuda para solucionarlos.

La selección de las cuentas por cobrar que adquiere la empresa de factoring dependerá de la reputación del deudor, plazo, monto y la recuperación de la cartera.

Puede demostrar debilidad financiera a nivel de la empresa.

1.5.2.10 Pymes

Según la ley 905 de 02 de agosto de 2004 también llamada ley Mipyme, define que para todos los efectos se entiende por microempresa, incluidas las famiempresas, pequeñas y medianas empresas, toda organización que realice actividades económicas, realizadas por personas naturales o jurídicas, que se desempeñen actividades empresariales, industriales, agropecuarias, comerciales o de servicios en el área rural o urbana, las cuales se pueden clasificar de la siguiente manera:

- **Mediana empresa:** Posee un número de empleados entre cincuenta y uno, y doscientos trabajadores o un total de activos que tengan un valor entre cincuenta mil uno y treinta mil salarios mínimos legales vigentes.
- **Pequeña empresa:** Que cuente con un número de empleados entre once y cincuenta trabajadores, o un total de activos con un valor entre quinientos uno y de máximo de cinco mil salarios mínimos legales vigentes.
- **Microempresa:** Que cuente con un número de empleados no superior a los diez trabajadores, o un total de activos sin incluir la vivienda, por un valor inferior a quinientos salarios mínimos legales vigentes.

Las pymes agrupan a las pequeñas y medianas empresas y en muchos casos se caracterizan por la informalidad, al no llevar libros de contabilidad, no pago de impuestos y no estar registrados ante la Cámara de Comercio.

1.5.3 Marco legal

Para tener mejor claridad sobre los entes administrativos y reguladores, que vigilan y controlan las entidades de Factoring en el país, se consultó la normatividad vigente que rige los aspectos generales y específicos de las operaciones de Factoring. Entre los cuales se encontró expresado lo siguiente:

- **Ley 35 de 1993: Intervención en las actividades financiera, bursátil y aseguradora.**

“Por la cual se dictan normas generales y se señalan en ellas los objetivos y criterios a los cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular las actividades financiera, bursátil y aseguradora y cualquier otra relacionada con el manejo, aprovechamiento e inversión de recursos captados del público y se dictan otras disposiciones en materia financiera y aseguradora”. (El Congreso de la República de Colombia, 1993).

- **Ley 1231 de 2008: La factura como título valor.**

“Por la cual se unifica la factura como título valor como mecanismo de financiación para el micro, pequeño y mediano empresario, y se dictan otras disposiciones”. (El Congreso de la República de Colombia, 2008).

- **Decreto 4327 de 2005: Superintendencia de valores.**

“Por el cual se fusiona la Superintendencia Bancaria de Colombia en la Superintendencia de Valores y se modifica su estructura”. (Presidente de la República de Colombia, 2005).

- **Decreto 4350 de 2006.**

“Por el cual se determinan las personas jurídicas sujetas a la vigilancia de la Superintendencia de Sociedades y se dictan otras disposiciones”. (Presidente de la República de Colombia, 2006).

- **Decreto 2669 de 2012: Reglamenta la actividad de factoring.**

“Por el cual se reglamenta la actividad de Factoring que realizan las sociedades comerciales, se reglamenta el artículo 8º de la Ley 1231 de 2008, se modifica el artículo 5º del Decreto 4350 del 2006 y se dictan otras disposiciones”. (Presidente de la República de Colombia, 2012).

- **Código de Comercio**

Artículo 1407. “Descuento de títulos valores. Cuando el crédito se otorgue mediante el descuento de títulos valores y éstos no sean pagados a su vencimiento, podrá el banco, a su elección, perseguir el pago de tales instrumentos o exigir la restitución de las sumas dadas por éstos”. (Superintendencia Financiera de Colombia, 2012).

1.6 Marco metodológico

1.6.1 Método

El método de investigación utilizado es el deductivo, con el objetivo de partir de aspectos generales en la investigación para llegar a aspectos específicos, este

método ayuda a comprender de una manera holística el tema y sus componentes, con el fin de obtener conclusiones de la problemática.

El instrumento que se va a implementar para la recolección de datos en la investigación, es la encuesta, con el fin de conservar, analizar y transmitir la información de la problemática que encierra el tema objeto de estudio. La encuesta se llevará a cabo en el municipio Caldas, Antioquia, dirigida a las pequeñas y medianas empresas asentadas en dicho municipio.

1.6.2 Metodología

A continuación, se definirá las técnicas, los medios y los procedimientos realizados o a realizar, por medio de las fuentes de investigación y la recolección de datos, con el fin de desarrollar el método planteado y dar solución al objeto de estudio.

Recolección de información Secundaria: Se realizó una investigación exhaustiva en internet, libros, artículos administrativos y económicos, trabajos de grados e investigaciones realizadas sobre el tema objeto de estudio, con el fin de conocer que han encontrado en estudios previos del mismo tema, debido a que sirven como guía para encaminar la investigación elaborada.

Recolección de información Primaria: Con el fin de obtener información sobre las pequeñas y medianas empresas del municipio de Caldas, se recurrió a la Cámara de Comercio del Aburrá Sur, para tener un panorama más amplio de las empresas acentuadas en dicha localidad.

Luego se procederá a elaborar las preguntas que conformarán la encuesta, que será nuestro instrumento de recolección de información primaria para obtener información sobre la problemática de financiación de este tipo de empresas y de las fuentes de financiación al cual recurren las pymes del municipio.

Trabajo de Campo: Se realizará una visita a un número de pequeñas y medianas de Caldas para la recolección de información mediante la encuesta, la cantidad de empresas seleccionadas saldrá del resultado que arroje la fórmula estadística para sacar una muestra representativa que dé como resultado una información confiable con respecto al total de las pymes del municipio.

1.7 Alcances

En el presente trabajo se realizará un análisis del factoring como fuente de financiación para las pequeñas y medianas empresas (pymes) del municipio de Caldas, además se analizarán los instrumentos de financiación de dichas empresas en el año 2016.

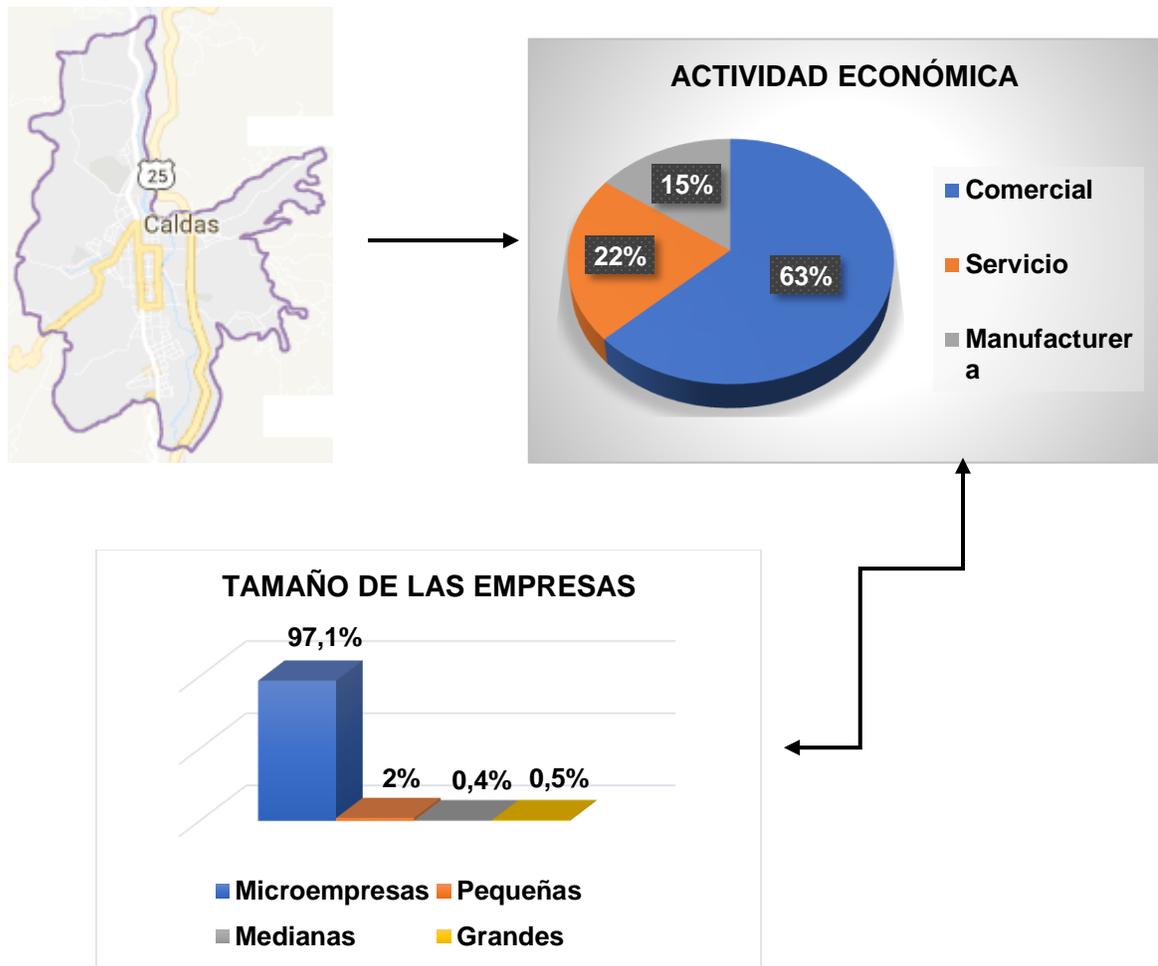
2. Ejecución del proyecto

2.1 Caracterización empresarial

Según censo realizado por la (Cámara de Comercio Aburrá Sur, 2016), se encuentra que en el municipio de Caldas el 97,1% de las empresas pertenecen a las microempresas, el 2% a las pequeñas empresas, el 0,4% a las medianas y el 0,5% a las grandes empresas, lo cual en valores corresponde a un total de 1.663 empresas asentadas en el municipio, de las cuales 1.615 pertenecen a las microempresas, 34 a las pequeñas empresas, 6 medianas y 8 grandes empresas.

La mayor concentración por sectores económicos corresponde al sector comercial con el 63% de las empresas, cuya actividad está dedicada a la compra y venta de productos no fabricados tales como: tiendas, almacenes, venta de bebidas, tabaco, droguerías, entre otros, en este sector el 98,1% son microempresas y el 1% son pequeñas empresas y el 0,5% a las medianas y grandes empresas. El sector manufactura con el 15% del total de las empresas, dedicadas a la elaboración y/o transformación de productos como locería y alimentos, y el 22% restante corresponde al sector servicios, tales como: hoteles, restaurantes, bares, entre otros. (Cámara de Comercio Aburrá Sur, 2016). La figura 1 muestra los resultados mencionados anteriormente.

Figura 1. Composición empresarial del municipio de Caldas.



Fuente: Elaboración propia. Mapa tomado de (Google, s.f).

Por otra parte, del total de empresarios censados el 95,6% estaban registrados en la Cámara de Comercio como Personas Naturales.

El 49,2% de las empresas de todos los sectores económicos del municipio tienen entre 3 y más de 10 años de funcionamiento. Además, un 24,3% del total de las empresas tienen menos de 1 año de funcionamiento y el 26,5% tiene a lo sumo 3 años de funcionamiento. (Cámara de Comercio Aburrá Sur, 2016).

En el censo también se encontró que en la Industria Manufacturera es la que en promedio posee mayor cantidad de empleados, 10 personas por establecimiento aproximadamente, mientras que las empresas de comercio y servicios cuentan en promedio con 3 empleados por empresa. Entre todas las empresas registradas en Caldas se reportan 7.338 empleos, de los cuales el 49% se localiza en el sector comercio, 35% al sector industrial y el 16% a la actividad económica de servicios. (Cámara de Comercio Aburrá Sur, 2016).

2.2 Diagnóstico

2.2.1 Diseño de la encuesta

El instrumento implementado para la recolección de datos en la investigación, es la encuesta, con el fin de recopilar, analizar y transmitir la información de la problemática que encierra el tema objeto de estudio.

La encuesta se llevará a cabo en el municipio Caldas Antioquia, dirigida a las pequeñas y medianas empresas asentadas en dicho municipio.

Conociendo el número total de la población el cual es 1.655 pequeñas y medianas empresas, con un nivel de confianza del 95% —→ 1,96 y un margen de error del 5%, se utiliza la siguiente fórmula¹ para determinar el tamaño de la muestra.

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

¹ Fuente: Psyma. (2015). *Como determinar el tamaño de una muestra*. [Imagen]. Recuperado de: <http://www.psyma.com/company/news/message/como-determinar-el-tamano-de-una-muestra>.

Dónde:

N: Tamaño de la población.

Z: Nivel de confianza.

P: Probabilidad de éxito, o proporción esperada.

Q: Probabilidad de fracaso.

D: Precisión (Error máximo admisible en términos de proporción).

$$n = \frac{1655 * (1.96^2) * 0.95 * 0.05}{(0.05^2) * (1655 - 1) + (1.96^2) * 0.95 * 0.05} = 199.80 \cong 200$$

2.3 Descripción de la muestra

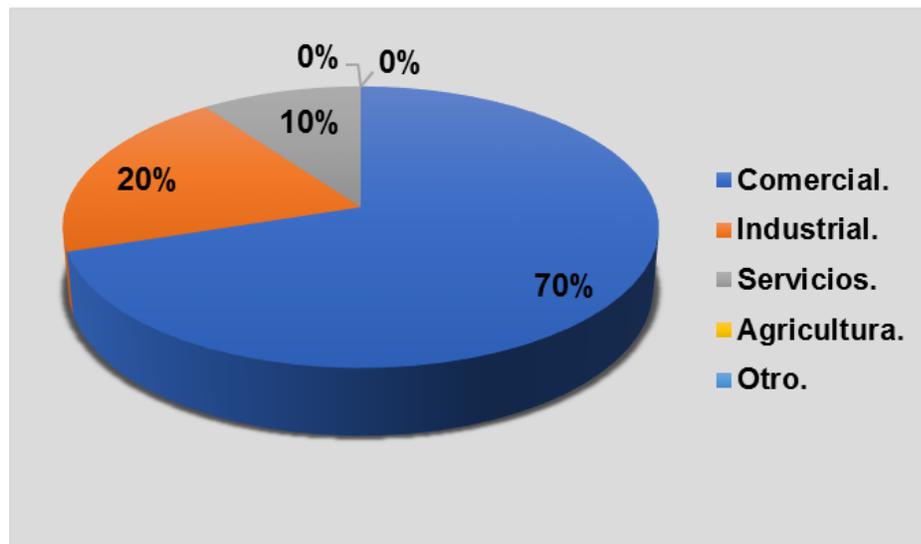
De los 1.655 unidades de negocios que están actualmente en el municipio de Caldas, Antioquia, se seleccionaron de manera aleatoria 200 de estas, para la aplicación de la encuesta realizada en el trabajo de campo del presente trabajo de grado, entre los cuales gran parte de estas pequeñas y medianas empresas dedican su actividad al comercio al por mayor y al detal, las respuestas de estos negocios fueron proporcionadas por sus propietarios y personas encargadas de la administración y manejo de las mismas, en las cuales su número de empleados era menor a 10, siendo estas las que presentan mayores problemas al momento de financiarse.

2.4 Análisis de resultados

A continuación, se muestran los resultados de la encuesta realizada a las micro, pequeñas y medianas empresas del municipio de Caldas, con el fin de obtener

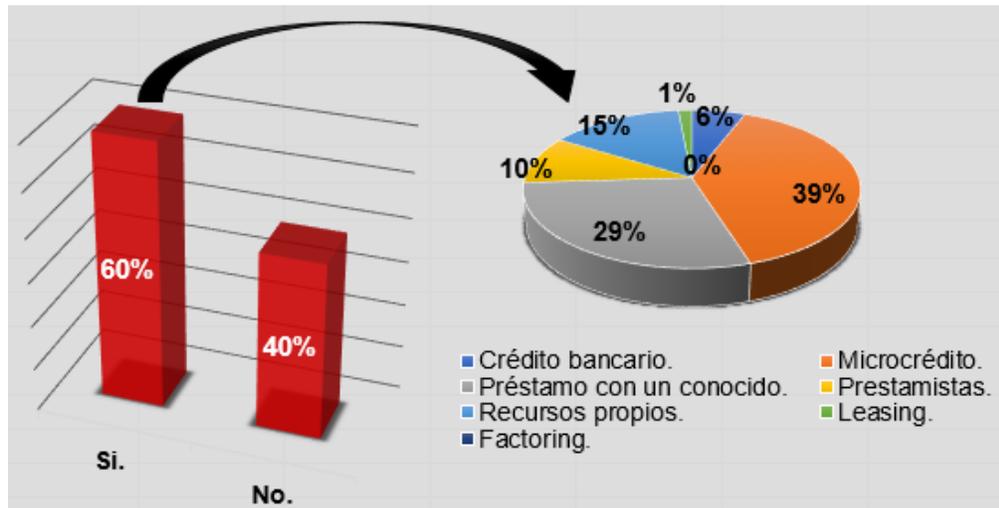
información sobre el factoring, principales fuentes de financiación y problemas al momento de acceder al mismo, se pretende indagar sobre el conocimiento que tienen las empresas acentuadas en dicho municipio, sobre la fuente de financiación denominada factoring, por lo cual se emplea una encuesta de tipo descriptiva, debido a que esta refleja la situación en la que se encuentran las empresas encuestadas en el momento en la que esta se realiza, para lo cual se realizan 14 preguntas cerradas, algunas con múltiple respuesta, se utiliza este tipo de pregunta de manera que las respuestas proporcionadas por los encuestados sean precisas y más fáciles de cuantificar para la obtención resultados.

- **Figura 2.** Sector productivo al que pertenece la empresa.



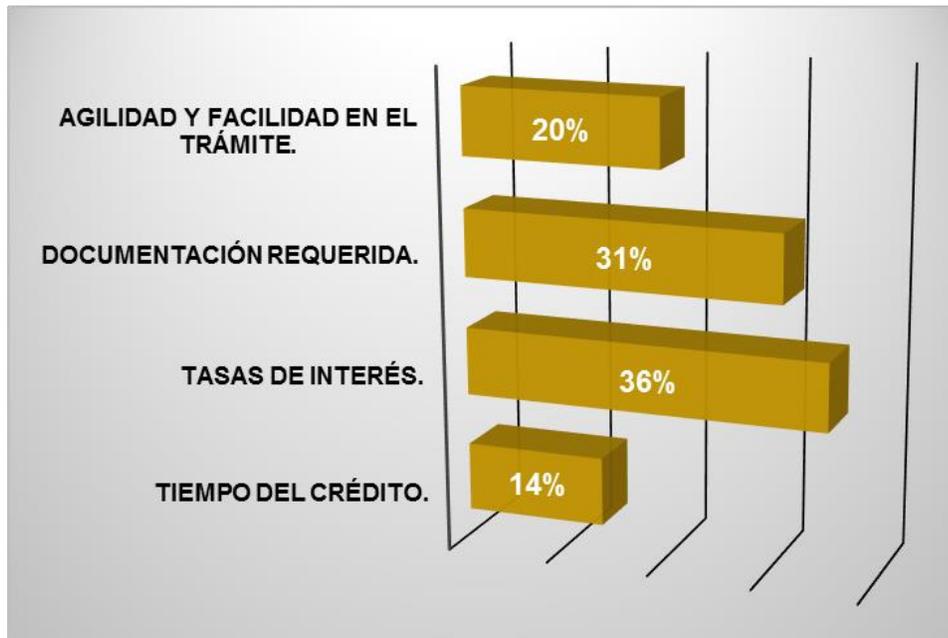
Interpretación: De las personas encuestadas, el 70% respondieron que pertenecen al sector comercial, siendo este sector el que prevalece más en el municipio de Caldas, el 20% de las pymes pertenecen al sector industrial y el 10% de las personas encuestadas manifestaron pertenecer al sector servicios.

- **Figura 3.** ¿Ha recurrido a una línea de crédito convencional? Y principales fuentes de financiación.



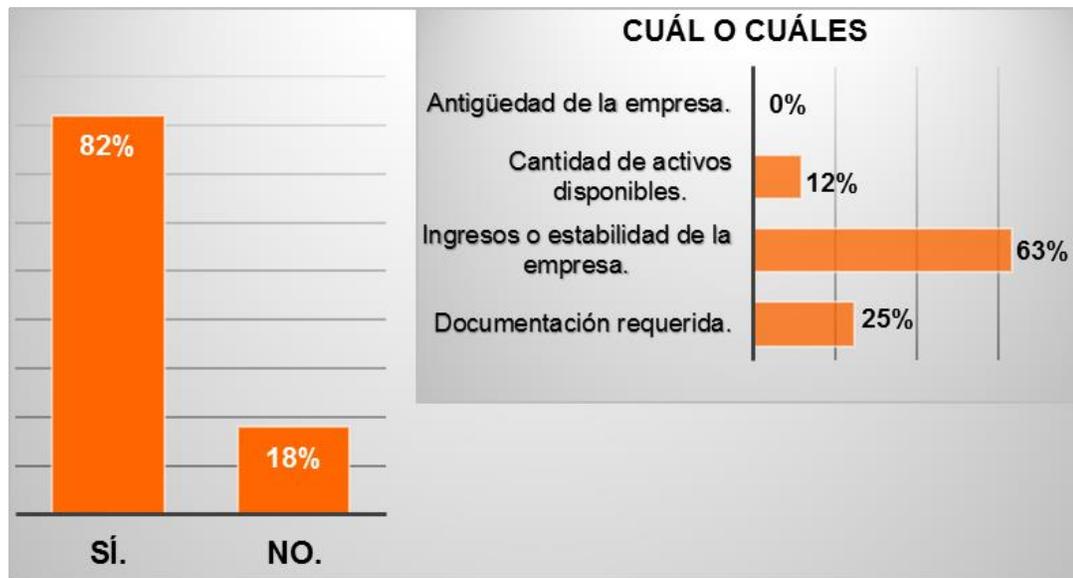
Interpretación: El 60% manifestó haber recurrido a una línea de crédito, por problemas de liquidez para cubrir las operaciones propias del negocio, mientras que un 40% de las pymes respondieron no haber solicitado una línea de crédito convencional, de los cuales las principales fuentes de financiación son el microcrédito con 39%, siendo este el más utilizado por estas empresas, seguido de préstamo con un conocido con un 29%, debido a la facilidad en la obtención de recursos, el 15% dijo financiarse con recursos propios, resultado de excesos de capital producidos por el mismo negocio.

- **Figura 4.** Razones en las cuales se basa para optar por la decisión de solicitar un crédito.



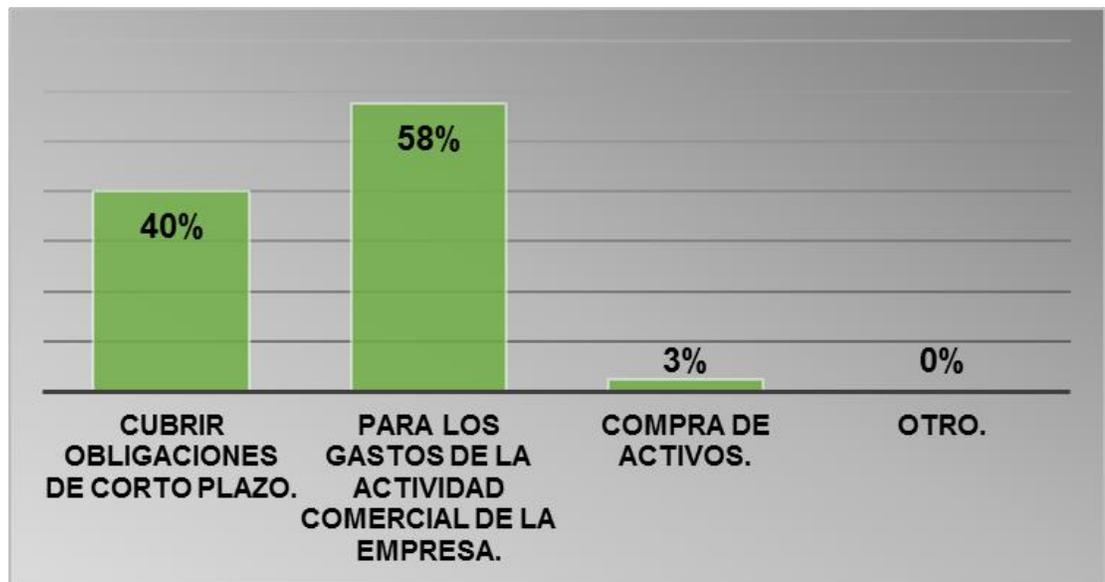
Interpretación: De las pymes encuestas el 36% manifestó basarse en las tasas de interés a la hora de optar por un crédito, siendo este la razón fundamental para tomar la decisión de endeudarse, el 31% se basa en la documentación requerida, debido a la cantidad de trámites y documentos requeridos por las entidades financieras.

- **Figura 5.** Dificultades al momento de obtener financiación.



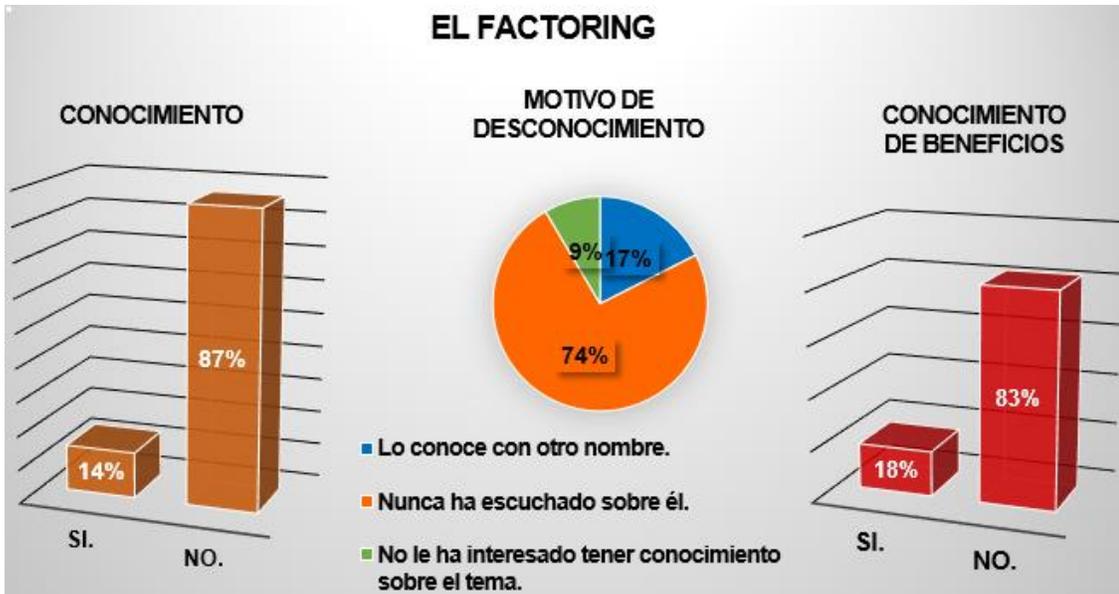
Interpretación: El 82% manifestó haber tenido algún tipo de dificultad a la hora de obtener financiación, derivado de un rechazo por parte de la entidad financiera en el monto del crédito solicitado, mientras que un 18% indica no haber presentado ningún tipo de inconveniente, de los cuales el mayor inconveniente con el 63% de las respuestas es demostrar los ingresos o estabilidad de la empresa, esto producto de informalidad que manejan algunas empresas al momento llevar la contabilidad de sus ingresos antes la entidad financiera, razón por la cual son negados los créditos, o los montos solicitados superan la capacidad de endeudamiento otorgado por el banco.

- **Figura 6.** Uso de los recursos recibidos de la financiación.



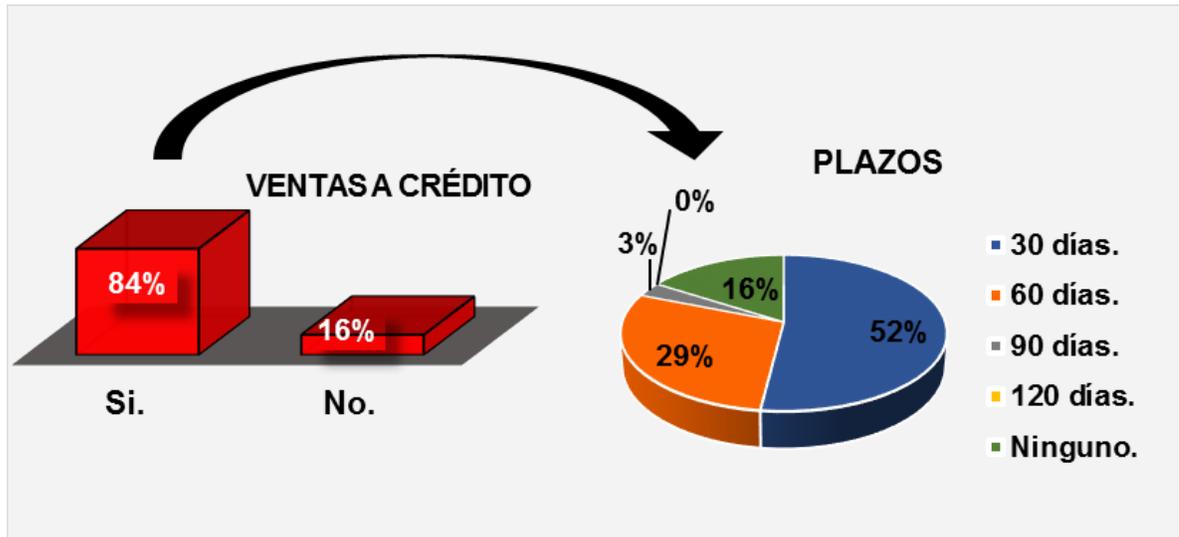
Interpretación: El 58% de las pymes afirmaron que los recursos recibidos de la financiación fueron utilizados para los gastos de la actividad comercial de la empresa, como servicios públicos, arrendamiento, entre otros y un 40% para cubrir obligaciones de corto plazo entre los cuales están pago de salarios y materias primas.

- **Figura 7.** Conocimiento, motivos del desconocimiento y beneficios ofrecidos por el factoring.



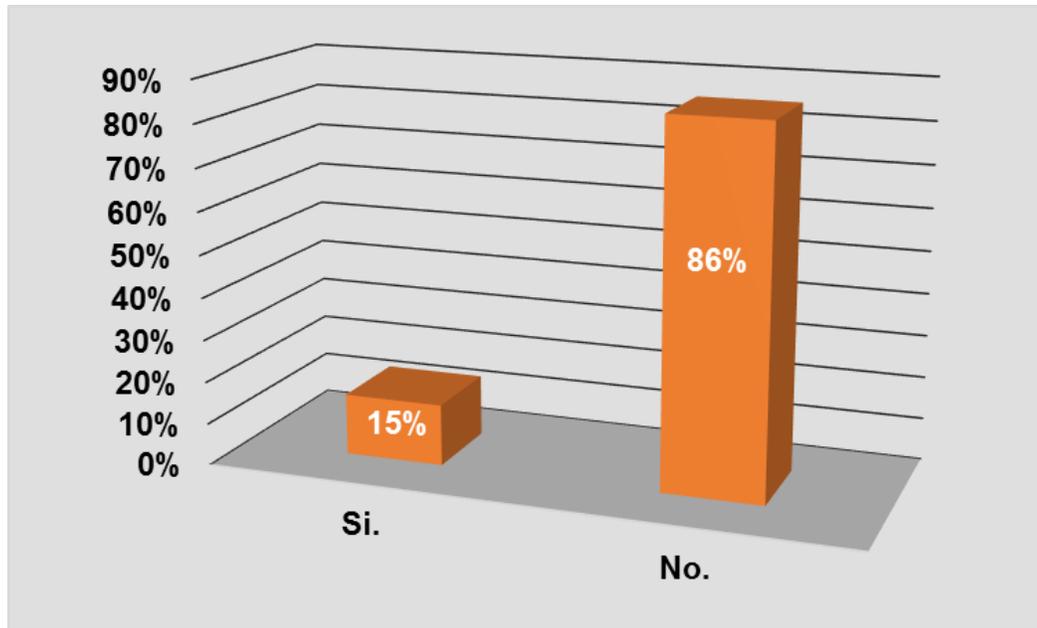
Interpretación: El 87% de las personas manifestaron no tener conocimiento del factoring, mientras que un 14% afirma tener conocimiento sobre el mismo, el mayor motivo del desconocimiento es que el 74% de las personas encuestadas dicen no haber escuchado sobre el factoring, seguido de un 17% que lo conoce con otro nombre y el 9% restante respondió no interesarle el conocimiento sobre el tema, por lo cual un 83% de las pymes afirman no tener conocimiento sobre los beneficios ofrecidos por el factoring y un 18% dice que tiene un breve conocimiento sobre los beneficios brindados por el factoraje en Colombia.

- **Figura 8.** Ventas a crédito y plazos manejados por la empresa.



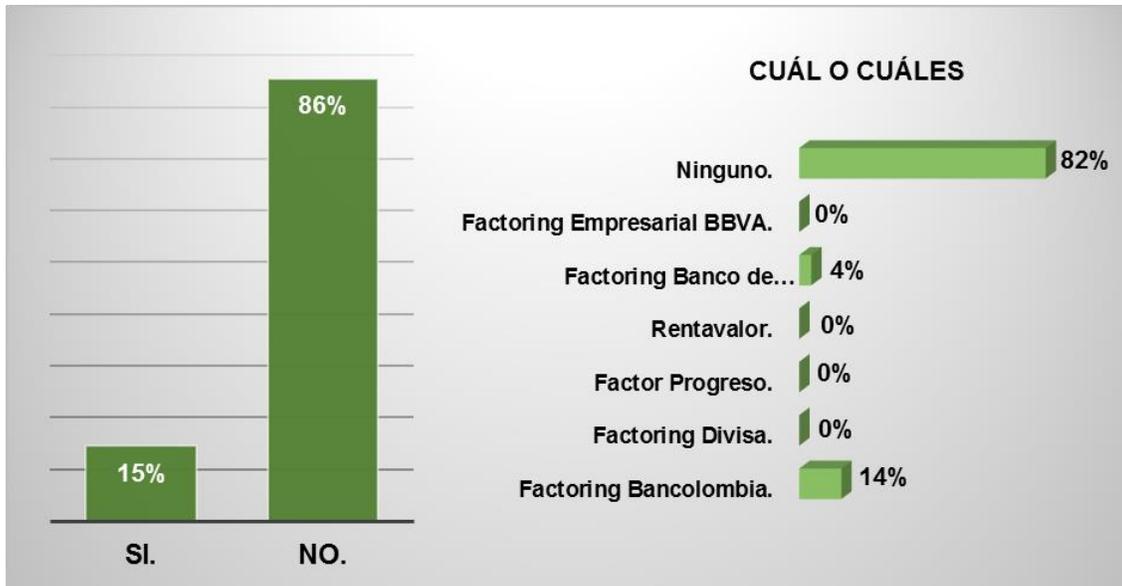
Interpretación: A la pregunta realizada sobre si realiza ventas a crédito, el 84% respondió si realizarlas y el 16% restante respondió no, de las cuales el 52% afirma vender con plazo de 30 días, siendo este el plazo más utilizado por las pymes de Caldas, seguido del 29% que realiza ventas a crédito con plazo de 60 días, el 3% a 90 días y el 16% restante no tiene plazo, debido a que no realiza ventas a crédito.

- **Figura 9.** Conoce que el factoring adquiere las deudas que tienen los clientes con la empresa.



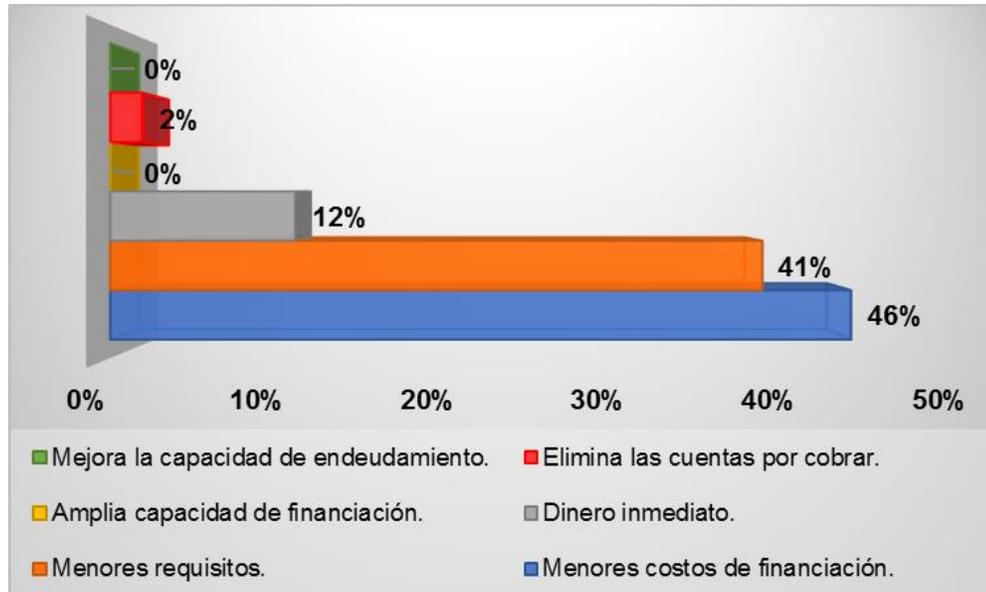
Interpretación: De las pymes encuestadas el 86% afirmó no conocer que el factoring adquiere las deudas que tiene los clientes con las pymes, debido al desconocimiento que existe sobre el tema y el 15% restante manifiesta si tener este tipo de conocimiento.

- **Figura 10.** Entidades que prestan el servicio de factoring conocidas por las pymes de Caldas.



Interpretación: El 86% manifiesta no tener conocimiento sobre alguna entidad dedicada al factoring, derivado de que la gran mayoría de las pymes de Caldas al desconocer el tema presentan también un poco conocimiento sobre las entidades que prestan el servicio, mientras el 15% responde que, si tiene conocimiento sobre estas entidades, de los cuales la empresa más conocida con un 14% de las respuestas afirmativas es Factoring Bancolombia, por la publicidad y por el reconocimiento que tienen los empresarios sobre el Grupo Bancolombia.

- **Figura 11.** Beneficios por cuales implementarían el factoring.



Interpretación: A la pregunta de los beneficios por los cuales implementarían el factoring el 46% afirma implementarlo porque presenta menores costos de financiación, lo cual hace ser un mecanismo atractivo, el 41% porque presenta menores requisitos que un crédito convencional, por lo cual presentan beneficios frente una línea convencional.

Luego de la ejecución de la encuesta, se evidencia un gran desconocimiento por parte de las pymes del municipio de Caldas, con respecto al factoring como herramienta financiera, también se halló que estas empresas presentan problemas a la hora de recurrir a un crédito convencional con una entidad financiera, y cuyos recursos son destinados para cubrir gastos y costos naturales de su actividad comercial (de corto plazo), además se encuentra un gran interés por tener mayor conocimiento y poder implementar el factoring como una de sus principales fuentes de financiación, por sus beneficios, menores costos y trámites comparados con un crédito tradicional.

3. Análisis de la información

3.1 Guía metodológica

En esta guía se pretende mostrar el factoring como una fuente de financiación, donde se podrá encontrar la definición y características, ventajas, condiciones, empresas que ofrecen el servicio, entre otros aspectos que darán a conocer y aclarar dudas sobre el tema.

Definición: El factoring es un producto o herramienta financiera enfocado principalmente a las pequeñas y medianas empresas, por medio del cual las empresas pueden optar por recibir el pago anticipado de sus cuentas por cobrar y de esta manera obtener la liquidez necesaria para el buen funcionamiento de la empresa, sin necesidad de esperar hasta el vencimiento de la factura que ha contraído el deudor (tercero) con la empresa y así evitar endeudamiento financiero y gestiones de cobranza a sus deudores.

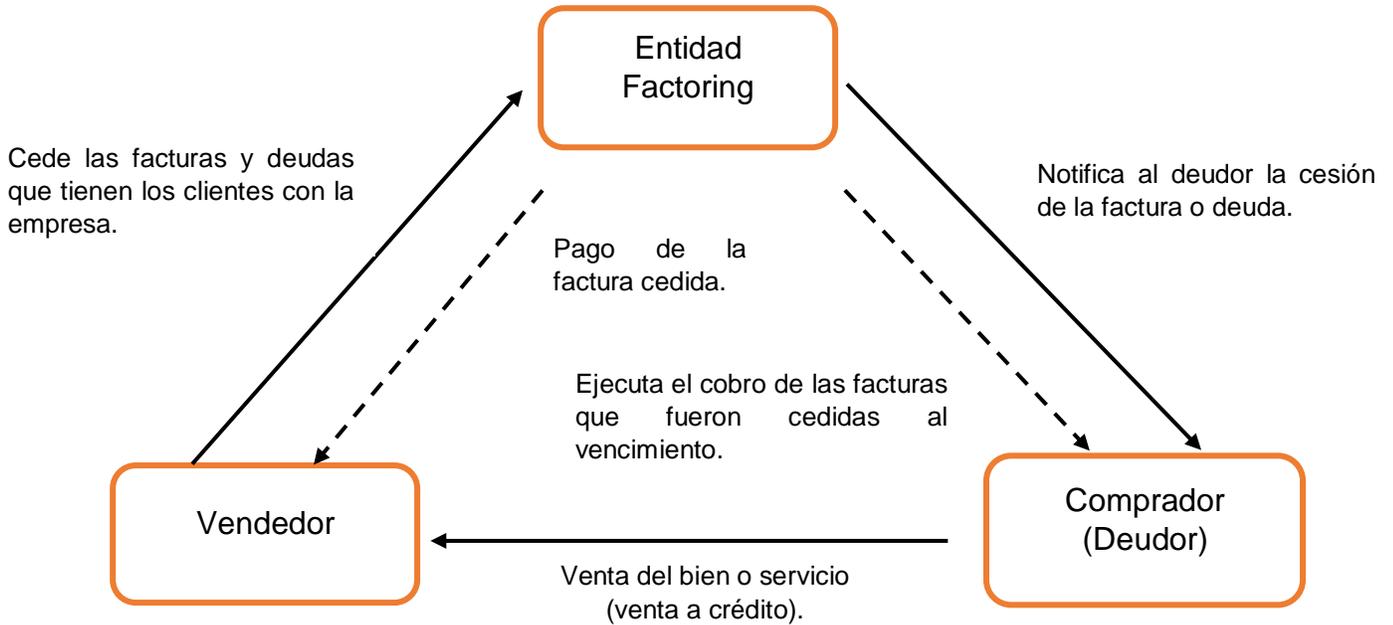
Está enfocado a las empresas que venden sus productos o servicios a crédito y con plazo de pago previamente establecido, por lo anterior el factoring se convierte en una excelente opción a la hora de buscar financiación, con el fin de buscar la estabilidad y permanencia de la empresa en el tiempo, pues estos recursos son utilizados para cubrir obligaciones propias del negocio a corto plazo.

En el factoring intervienen tres partes, las cuales son:

- El cliente, que en la negociación es llamado cedente, es la empresa que cede las facturas.
- La segunda parte son los denominados deudores, son los que han contraído la obligación de pago con la empresa.

- La entidad financiera o la entidad de factoring, también llamada factor.

Figura 12. Partes en las que interviene el factoring y cómo funciona.



Fuente: Elaboración propia.

Existen dos modalidades de factoring las cuales son:

- **Con recurso:** son las operaciones que, al momento del vencimiento del pago de la deuda, si el deudor por algún motivo se declara en insolvencia, el factor no asume la pérdida, sino que tiene la posibilidad de recurrir a cobrar al cliente o empresa que le cedió las facturas, es decir, que el cliente es quien asume la responsabilidad si el deudor no cumple con su obligación ante el factor.
- **Sin recurso:** es la modalidad donde el riesgo de insolvencia es asumido únicamente por el factor, desligando así toda responsabilidad de responder

por parte del cliente el incumplimiento de la deuda hacía el factor. El cliente solo garantiza la veracidad y existencia de las facturas, es decir, el cumplimiento de la prestación acordada con el deudor y que dio origen al crédito.

Servicios ofrecidos por el factoring

- Financiación de circulante, este se da a través de anticipos financieros, sobre las facturas que son cedidas por las empresas al factoring, dichas facturas deben estar pendientes de cobro.
- Brinda garantía en caso de insolvencia de los deudores.
- Gestión a la cobranza de las facturas y/o deudas.
- Administra de manera óptima la cartera.

Ventajas

- Proporciona liquidez inmediata garantizando la estabilidad de la empresa.
- Mejora el flujo de caja.
- Elimina las cuentas por cobrar, reduciendo el riesgo crediticio.
- Amplia la capacidad de endeudamiento, al no recurrir a una línea de crédito convencional.
- El porcentaje descontado como comisión es menor que una tasa de un crédito convencional.
- Es más rápido y ágil.
- Elimina las gestiones de cobranza.
- Tienes menores requisitos que un crédito convencional.

Costos: cuando las Pymes venden sus facturas a la empresa de Factoring, la pequeña empresa no recibirá el valor total de las facturas cedidas, sino que se paga un suma que es acordada entre el factor y el cliente, que se basa en varios factores, lo cual hace variar el porcentaje cobrado de la comisión de una empresa

a otra, estos honorarios aumentan o disminuyen dependiendo de los siguientes factores: aumenta cuando existe un riesgo alto de que el deudor por algún motivo no cumpla con su obligación y disminuye cuando se sabe que los deudores pagan las facturas en el tiempo establecido, además depende del monto total de la factura, el tiempo para el vencimiento de la misma, la estabilidad financiera de las empresas y la reputación del deudor.

Según (Coltefinanciera, 2015) las tasas para el cobro de las comisiones, en los plazos de 3 a 180 días se deben estipular de la siguiente forma:

Tabla 1. Tasas para el cobro de comisiones.

DESDE		HASTA	
Puntos sobre la DTF	Efectiva Anual (E.A)	Puntos sobre la DTF	Efectiva Anual (E.A)
DTF + 8,50%	14,11%	DTF + 19,00%	27,38%

Fuente: Elaboración propia.

En base a la DTF vigente.

Los anteriores porcentajes hacen alusión a los intereses del cobro de comisión, causados por el crédito durante todo el plazo otorgado hasta el vencimiento.

A manera de dejar más claro el tema, se dará un sencillo ejemplo del funcionamiento del factoring*

*Puede variar dependiendo de la empresa de factoring con la que se realiza el contrato, fecha de vencimiento y monto de las facturas.

La empresa “XYZ”, vende productos a crédito con un plazo de 60 días al cliente o empresa “ABC”, pasados 15 días la empresa “XYZ” necesita recursos para cumplir con obligaciones de corto plazo, por lo cual decide vender la factura a una empresa de factoring con el fin de obtener liquidez de manera inmediata. La empresa

dedicada al factoraje le paga a la compañía “XYZ” el valor total de la factura restándole un porcentaje que corresponde al valor de la comisión, el cual fue pactado entre las partes dependiendo del riesgo, el monto y la fecha de vencimiento.

Al momento del vencimiento de la factura la compañía del factoring cobrará el 100% del valor de la factura a la empresa “ABC” y con esto finaliza el contrato del factoring.

Principales empresas que ofrecen factoring

Tabla 2. Factoring Coltefinanciera.

ENTIDAD	CARACTERÍSTICAS Y/O REQUISITOS	PLAZO	COSTOS
<p>Coltefinanciera. (Coltefinanciera, 2017).</p>	<p>Aplican condiciones y restricciones de acuerdo con el estudio de crédito y las condiciones del cliente y del mercado.</p> <p>Para obtener la tasa Efectiva Anual del préstamo se toma la DTF y los puntos anuales trimestre anticipado.</p> <p>Mínimo \$5.000.000 por negociación, independiente del número de facturas.</p> <p>El descuento se hace de forma anticipada y el pago de capital al vencimiento.</p>	<p>De 3 a 180 días.</p>	<p>Desde:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Si es por puntos sobre la DTF: DTF + 11,25%. ▪ Si es por Efectiva Anual (E.A.): 19,11% <p>Hasta:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Si es por puntos sobre la DTF: DTF + 12,25%. ▪ Si es por Efectiva Anual (E.A.): 20,36%.

Contacto Coltefinanciera: Línea Medellín: 6043440.

Tabla 3. Factoring Bancolombia.

ENTIDAD	CARACTERÍSTICAS Y/O REQUISITOS	PLAZOS	COSTOS
<p align="center">Factoring Bancolombia.</p> <p align="center">(Grupo Bancolombia, 2017).</p>	<p>El monto máximo de desembolso es el límite máximo de endeudamiento que fue aprobado para su producto.</p> <p>Modalidad de interés al vencimiento. Aplica solo para los días con costo.</p> <p>Los desembolsos de estas operaciones son exentos de (4X1000) mientras se realiza mediante abono cuenta de ahorro, cuenta corriente o cheques con cruce y negociabilidad restringida a favor del proveedor.</p> <p>Las devoluciones de descuento por pronto pago para el pagador que se generen por las operaciones realizadas, están afectadas por retención en la fuente, es decir, se retiene un 7% sobre el valor a devolver.</p>	<p align="center">Entre 1 y 180 días.</p>	<p>Tasa: Fija o variable según la DTF.</p> <p>La tasa de la operación varía de acuerdo al segmento y la calidad de riesgo del deudor / pagador y del objeto de la negociación.</p> <p>La tasa de mora es la máxima legal permitida.</p> <p>La tasa máxima de cualquier operación de Factoring está determinada por el porcentaje de descuento otorgada por el proveedor al momento de la negociación y por la tasa de interés remuneratorio, para los días adicionales con costo negociada con el pagador.</p>

Contacto: Línea Nacional 018000930011.

Tabla 4. Factoring Banco de Occidente.

ENTIDADES	CARACTERÍSTICAS Y/O REQUISITOS	PLAZOS	COSTOS
<p>Factoring Banco de Occidente.</p> <p>(Banco de Occidente, 2017).</p>	<p>Ofrecido a personas naturales y jurídicas.</p> <p>Solo se realizan operaciones con facturas mayores a \$10.000.000 de pesos.</p> <p>Los impuestos (Retención en la fuente e IVA) corren por cuenta del proveedor y no del banco, dado que deben estar calculados en el neto de la factura.</p> <p>La entidad debe tener:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Estados financieros. ▪ Declaración de renta. ▪ Notas a los estados financieros. ▪ Composición accionaria. ▪ Flujo de caja proyectado. ▪ Certificado de Cámara de Comercio no superior a 90 días. 	<p>Máximo 120 días a partir del desembolso.</p>	<p>Este producto cuenta con una tasa según el estudio de crédito realizado por el Banco de Occidente.</p>

Contacto: Líneas de servicio al cliente: 018000514652.

Tabla 5. Factoring Divisa.

ENTIDADES	CARACTERÍSTICAS Y/O REQUISITOS	PLAZOS	COSTOS
<p>Factoring Divisa. (Factoring Divisa, 2015).</p>	<p>Para todo tipo de empresas y personas naturales legalmente constituidas, que vendan bienes o servicios a crédito.</p> <p>Diligenciar y enviar a la oficina en la ciudad de Medellín el formulario de vinculación, anexando la documentación requerida, radicar la factura endosada a nombre de Divida S.A.</p>		<p>Se realizan análisis sobre las empresas pagadoras (sus clientes) y con base en parámetros establecidos, se define la viabilidad del negocio y la tasa de descuento.</p> <p>El descuento se calcula de acuerdo al día de cancelación de la factura.</p> <p>El descuento cubre la totalidad de los costos de operación.</p>

Contacto:

Andrea Montoya.

Gerente de Cuenta.

Cel: 320 688 87 11.

amontoya@divisa.com.co.

Medellín, Colombia.

Tabla 6. Factoring Banco de Bogotá.

ENTIDADES	CARACTERÍSTICAS Y/O REQUISITOS	PLAZOS	COSTOS
<p>Factoring Banco de Bogotá. (Banco de Bogotá, 2017).</p>	<p>Cada operación estará a cargo del proveedor como Factoring, debe tener un estudio de riesgo.</p> <p>Línea exenta del GMF.</p> <p>Es una línea de corto plazo donde el Proveedor avala las operaciones, todo el riesgo queda sobre el Proveedor quien descuenta las facturas (el responsable del pago).</p> <p>Las operaciones siempre están sujetas al cupo del proveedor el cupo será exclusivo y rotativo.</p> <p>El Proveedor debe endosar las facturas de acuerdo con la ley 1231 de 2008 y con sus requisitos de ley, las cuales enviará al Banco.</p>	<p>El plazo máximo será de 365 días.</p>	<p>Tasa de descuento fija o tasa variable (según la DTF).</p>

Contacto: Línea Medellín: 576 43 30.

4. Conclusiones y recomendaciones

4.1 Conclusiones

En conclusión, a partir de los análisis anteriores se encontró que no hay un uso óptimo del factoring como herramienta financiera por parte de las micro, pequeñas y medianas empresas del municipio de Caldas, debido al desconocimiento del tema por parte de los empresarios y directivos de las pymes del municipio.

Se puede determinar que las pymes del municipio de Caldas al momento de obtener financiación presentan preferencia e inclinación por aquellas fuentes que brinden agilidad y facilidad en el momento del trámite, para garantizar que la consecución de los recursos sea en el momento oportuno, recurriendo así al microcrédito y préstamo con un conocido como las principales opciones.

En síntesis, las micro, pequeñas y medianas empresas del municipio de Caldas presentan problemas al adquirir financiación por medio del crédito tradicional para cubrir sus obligaciones de corto plazo, lo que genera un riesgo para el correcto funcionamiento y sostenibilidad de la compañía.

Finalmente, se evidencia interés en los empresarios en obtener conocimiento e implementar el factoring como la principal opción al momento de obtener financiación, por lo cual se realizó una guía metodológica para brindar información sobre el tema.

Para terminar en el momento en que las pymes ceden sus deudas al factor, obtienen liquidez inmediata, se elimina algunas cuentas por cobrar y se mejora el flujo de caja, con lo cual se garantiza el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo, además se amplía la capacidad productiva de la empresa, asegurando la permanencia de esta en el mercado.

4.2 Recomendaciones

Dentro de esta investigación se desea que haya continuidad en investigaciones y trabajos sobre el tema anteriormente propuesto, recomendamos a futuros estudiantes que deseen realizar un estudio o investigación sobre el tema, enfocar trabajos de campo dirigidos a investigar el Factoring en su funcionamiento holístico con distintos sectores empresariales, viendo el Factoring como una solución a la medida para todas las industrias.

Se recomienda a las empresas dedicadas a operaciones de Factoring dar a conocer más su portafolio de servicios y los beneficios que brinda a las micro, pequeñas y medianas empresas, como alternativa a la hora de generar liquidez inmediata.

Para las Pymes recomendamos planificar mejor los gastos y las obligaciones a corto plazo, de manera que no haya desfases entre la liquidez con la que cuentan y las obligaciones más cercanas, con el fin de minimizar la cantidad de créditos a los cuales deben recurrir para mantener el óptimo funcionamiento de la empresa, lo cual acorta las utilidades de las mismas.

Referencias bibliográficas

- Alemán, A. (2010). *La insolvencia. Una cuestión de terminología jurídica*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2016, de Colección: Ciencia y pensamiento jurídico I: <http://www.ramonprodriguezmontero.es/pdf/CIENCIA%20Y%20PENSAMIENTO%20JURIDICO%20I.pdf>
- Andrade, R. S., Gallegos, A. E., & Yduardo, C. A. (27 de Febrero de 2009). *Factoring, como un alternativa de financiamiento no tradicional y sus efectos en el sector comercial de línea blanca en la ciudad de Guayaquil - Ecuador*. Recuperado el 11 de Noviembre de 2016, de Escuela Superior Politécnica Literal: <http://www.dspace.espol.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/123456789/1359/2711.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Asobancaria. (27 de Agosto de 2012). *Las ventajas de cobrar con factoring*. Recuperado el 23 de Noviembre de 2016, de Asobancaria: <http://www.asobancaria.com/sabermassermas/las-ventajas-de-cobrar-con-factoring/>
- Asobancaria. (08 de Agosto de 2016). *Factoring y Leasing: dos importantes herramientas para la financiación de las Mipymes*. Recuperado el 23 de Febrero de 2017, de Asobancaria: <http://marketing.asobancaria.com/hubfs/Semanas-Economicas/SEM-1054.pdf>
- Azofra, V., & Fernández, A. (1992). *Evolución reciente de la moderna teoría financiera*. Recuperado el 22 de Noviembre de 2016, de Dialnet: <https://dialnet.unirioja.es/download/articulo/786119.pdf>
- Banco de Bogotá. (2017). *Factoring con Recurso*. Recuperado el 16 de Mayo de 2017, de Factoring Banco de Bogotá: <https://www.bancodebogota.com/wps/portal/banco-de-bogota/bogota/productos/para-empresas/soluciones-de-financiacion/lineas-de-facturas/factoring-con-recurso#tab-1>
- Banco de Occidente. (2017). *Factoring*. Recuperado el 15 de Mayo de 2017, de Factoring Banco de Occidente: <https://www.bancodeoccidente.com.co/wps/portal/banco-occidente/web/banca-empresarial/soluciones-financiacion/factoring>

- Banco Multibank. (s.f.). *Liquidez de la empresa*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2016, de Multibank: <https://www.multibank.com.co/aprender/laliquidez.html>
- Beck, T. (Noviembre de 2006). *Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint*. Recuperado el 13 de Marzo de 2017, de Journal of Banking & Finance: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378426606000926>
- Bonilla, L. A., & Obando, M. (2015). *Factoring, una opción financiera para aumentar la liquidez de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) del sector industrial manufacturero del subsector textil, en la ciudad de Cali*. Recuperado el 31 de Octubre de 2016, de Universidad Autonoma de de Occidente: <https://red.uao.edu.co/bitstream/10614/8624/1/T06408.pdf>
- Cardozo, E., Rodriguez, C., & Velásquez, Y. (2012). *El concepto y la clasificación de pyme en América Latina*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2016, de Universidad Politécnica de Madrid: http://oa.upm.es/10940/2/Actas_del_Congreso_theibfr_CardozoNaimeMonroy%5B1%5D.pdf
- Carmona, D. M., & Chaves, J. A. (27 de Noviembre de 2014). *Factoring: como una alternativa de financiamiento como herramienta de apoyo para las empresas de transporte de carga terrestre en Bogotá*. Recuperado el 13 de Noviembre de 2016, de Scielo: http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S2248-60462015000100002&script=sci_arttext&lng=pt
- Coltefinanciera. (20 de Octubre de 2014). *Factoring es liquidez y oportunidad para la Pymes, regulación es la clave*. Recuperado el 23 de Noviembre de 2016, de Noticias Corporativas: <http://www.coltefinanciera.com.co/noticias-corporativas/595-factoring-es-liquidez-y-oportunidad-para-la-pymes-regulacion-es-la-clave>
- Coltefinanciera. (09 de Noviembre de 2015). *Factoring*. Obtenido de Tasas: <http://www.coltefinanciera.com.co/empresas/productos/factoring/tasas>
- Coltefinanciera. (17 de Mayo de 2017). *Factoring - Características*. Recuperado el 15 de Mayo de 2017, de Factoring Coltefinanciera: <http://www.coltefinanciera.com.co/empresas/productos/factoring/caracteristicas>

- Contraloría de Panamá. (s.f.). *Conceptos y definiciones*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2016, de <https://www.contraloria.gob.pa/inec/Archivos/P2411conceptos.pdf>
- Daft, R. (2011). *Teoría y diseño organizacional. Décima edición*. (C. L. S.A., Ed.) Recuperado el 22 de Noviembre de 2016, de www.cpx.mx/acabrera/Teoria_y_Disenio_Organizacional_10ma_ed.pdf
- El Congreso de la República de Colombia. (5 de Enero de 1993). *Ley 35 de 1993: Intervención en las actividades financiera, bursátil y aseguradora*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2016, de Bolsa de Valores de Colombia: Regulación mercado de valores.: https://www.bvc.com.co/pps/tibco/portalbvc/Home/Regulacion/Mercado_de_Valores/Leyes?com.tibco.ps.pagesvc.action=updateRenderState&rp.currentDocumentID=5d9e2b27_11de9ed172b_-2ee17f000001&rp.revisionNumber=1&rp.attachmentPropertyName=Attachment&com.tibco.ps
- El Congreso de la República de Colombia. (17 de Julio de 2008). *Ley 1231 de 2008: La factura como título valor*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2016, de Alcaldía de Bogotá: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=31593>
- El Nuevo Día. (21 de Junio de 2014). *Factoring, una alternativa de financiación para pymes*. Recuperado el 31 de Octubre de 2016, de El nuevo día, periódico de los tolimenses: <http://www.elnuevodia.com.co/nuevodia/especiales/negocios/223784-factoring-una-alternativa-de-financiacion-para-pymes>
- Escolme. (s.f.). *La cobranza*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2016, de Unidad 4: http://www.escolme.edu.co/almacenamiento/oei/tecnicos/finaciero_cartera/contenido_u4.pdf
- Factoring Divisa. (2015). *Factoring*. Recuperado el 16 de Mayo de 2017, de Factoring Divisa: http://www.factoringdivisa.com/#acerca_divisa
- Fajardo, L., Romero, M., & Vélez, C. A. (2010). *Aspectos jurídicos y tributarios de la factura como título valor*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2016, de Fundación Dialnet: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3362512>

- Forero , C. (25 de Agosto de 2011). *Factoring intenacional, una solución poara los exportadores*. Recuperado el 23 de Noviembre de 2016, de Factoring Bancolombia:
<https://www.icesi.edu.co/icecomex/images/stories/pdfs/factoring%20exportacin%20carolina%20forero.pdf>
- Foronda, E. M., Osorio, R., & Villegas, M. C. (2008). *Factoring como opcion en la compra de facturas de las instituciones prestadoras de servicio a las Entidades Promotoras de Salud en Antioquia*. Recuperado el 13 de Noviembre de 2016, de Universidad CES:
http://bdigital.ces.edu.co:8080/repositorio/bitstream/10946/822/1/Factoring_como_opcion_compra_facturas_institucionales.pdf
- Google. (s.f). *Mapa de Caldas, Colombia*. Recuperado el 11 de Abril de 2017, de Google Maps:
<https://www.google.com.co/maps/place/Caldas,+Antioquia/@6.0943167,-75.6508571,14z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x8e46868ee889645b:0xdc23e1d6e5ff0d04!8m2!3d6.094317!4d-75.633347>
- Grupo Bancolombia. (2017). *Factoring Bancolombia Confirming*. Recuperado el 15 de Mayo de 2017, de Factoring Bancolombia:
<https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/empresas/productos-servicios/factoring/bancolombia-confirming>
- Instituto Nacional de Aprendizaje "SENA". (s.f.). *Ventas a plazos*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2016, de SENNA: Formación abierta y a distancia:
repositorio.sena.edu.co/bitstream/11404/642/1/unidad7_ventas_a_plazos.pdf
- Klapper, L. (Noviembre de 2006). *The role of factoring for financing small and medium enterprises*. Recuperado el 13 de Marzo de 2017, de Journal of Banking & Finance:
<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378426606001002>
- Marré, A. (1995). *El contrato de factoring*. Recuperado el 23 de Noviembre de 2016, de Books Google:
<https://www.icesi.edu.co/icecomex/images/stories/pdfs/factoring%20exportacin%20carolina%20forero.pdf>
- Nieto, S., & Zuluaga, A. F. (15 de Noviembre de 2011). *El factoring como alternativa autofinanciación y liquidez para la empresa colombiana*. Recuperado el 13 de Noviembre de 2016, de Universidad Libre Seccional Pereira:
<http://repositorio.unilibrepereira.edu.co:8080/Viewer/index.jsp?file=123456>

789/333/EL%20FACTORING%20COMO%20ALTERNATIVA%20DE%20A
UTOFINANCIACI%C3%93N%20Y%20LIQUIDEZ%20PARA%20LA%20E
MPRESA%20COLOMBIANA.PDF

- Palián, K., Novoa, F. A., & Valer, B. V. (2016). *El factoring como herramienta de financiamiento en la empresa de servicios Frebeka E.I.R.L. del distrito de Los Olivos*. Recuperado el 14 de Noviembre de 2016, de Universidad de Ciencias y Humanidades:
http://repositorio.uch.edu.pe/bitstream/handle/uch/75/Palian_Mayta_Karem.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Parada, J. R. (Junio de 2005). *Enfoque teórico de finanzas y su influencia en la revista "Economía y administración"*. Recuperado el 22 de Noviembre de 2016, de Docs.google.com:
<https://docs.google.com/viewer?a=v&pid=sites&srcid=Y2V0eXMubmV0fHB yb3lly3RvZmluYWx8Z3g6N2NjNTA4N2E1Y2ViNWRjYg>
- Paredes, V. H. (Junio de 2012). *Recuperación de cartera vencida para mejorar la liquidez de la empresa: lavandería y tintorería lavaclassic en la ciudad de Pelileo*. Recuperado el 22 de Noviembre de 2016, de Universidad Técnica de Ambato:
<http://repo.uta.edu.ec/bitstream/123456789/2167/1/578%20ING.pdf>
- Peña, P. A., & Rios, A. (2011). *Factoring, solución financiera al riesgo cambiario para las pymes exportadoras de Colombia*. Recuperado el 13 de Noviembre de 2016, de <http://www.amvcolombia.org.co/attachments/data/20111228192741.pdf>
- Perez, M. G. (Febrero de 2007). *El factoring (Descuento de facturas) como fuente de financiamiento dentro del mercado financiero venezolano*. Obtenido de Universidad Católica Andrés Bello:
<http://biblioteca2.ucab.edu.ve/anexos/biblioteca/marc/texto/AAR1908.pdf>
- Presidente de la República de Colombia. (25 de Noviembre de 2005). *Decreto 4327 de 2005*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2016, de Alcaldía de Bogotá:
<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=18320>
- Presidente de la República de Colombia. (4 de Diciembre de 2006). *Decreto 4350 de 2006: Personas jurídicas*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2016, de Supersociedades:
<http://www.supersociedades.gov.co/superintendencia/normatividad/Documents/Decreto%204350%20de%202006.pdf>

- Presidente de la República de Colombia. (21 de Diciembre de 2012). *Decreto 2669 de 2012: Reglamenta la actividad de factoring*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2016, de Presidencia: <http://wsp.presidencia.gov.co/Normativa/Decretos/2012/Documents/DICIE MBRE/21/DECRETO%202669%20DEL%2021%20DE%20DICIEMBRE%20DE%202012.pdf>
- Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo - RAED. (Febrero de 2017). *Supervivencia y tamaño de las empresa*. Recuperado el 10 de Marzo de 2017, de Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia: http://www.camaramedellin.com.co/site/Portals/0/Documentos/2017/RAED%20FEB%2016_final.pdf
- Salas, D. (2010). *Administración y finanzas: La financiación empresarial*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2016, de Scribd: <https://es.scribd.com/doc/54062835/UNIDAD-7-LA-FINANCIACION-EMPRESARIAL>
- Soufani, K. (Marzo - Abril de 2002). *On the determinants of factoring as a financing choice: evidence from the UK*. Recuperado el 13 de Marzo de 2017, de Journal of Economics and Business: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0148619501000649>
- Suarez, G. K. (22 de Agosto de 2011). *El factoraje como alternativa de crecimiento de las empresas en Nicaragua*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2016, de Universidad Centroamericana: <http://repositorio.uca.edu.ni/827/1/UCANI3263.pdf>
- Superintendencia Financiera de Colombia. (22 de Agosto de 2012). *Conceptos de la Superintendencia Financiera*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2016, de Boletín Jurídico: <https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/loader.jsf?IServicio=Publicaciones&ITipo=publicaciones&IFuncion=loadContenidoPublicacion&id=61675>
- Zarta, C. A. (19 de Noviembre de 2015). *Contrato factoring como una opción de negociación*. Recuperado el 14 de Noviembre, de Universidad Militar Nueva Granada: <http://repositorio.unimilitar.edu.co/handle/10654/7389>

Anexos

A. Anexos: Encuesta

ESUMER INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA
FACULTAD DE ESTUDIOS EMPRESARIALES Y DE MERCADEO

EL FACTORING COMO HERRAMINETA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS
Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) DEL MUNICIPIO DE CALDAS

OBJETIVO: Identificar aspectos generales de las Pymes, conocimiento, aceptación y utilización del Factoring por parte de las pequeñas y medianas empresas.

IDENTIFICACIÓN

EMPRESA _____ NÚMERO DE EMPLEADOS _____

Le agradecemos marcar con una "X" la respuesta que usted considere y llenar los espacios de la encuesta.

1. ¿A qué sector productivo pertenece su empresa?

- a) Comercial.
- b) Industrial.
- c) Servicios.
- d) Agricultura.
- e) Otros. ¿Cuál? _____

2. ¿Ha recurrido a una línea de crédito convencional?

- a) Si.
- b) No.

¿Por qué?

3. ¿Cuál o cuáles son sus principales fuentes de financiación?

- a) Crédito bancario.
- b) Microcrédito.
- c) Préstamo con un conocido.
- d) Prestamistas.
- e) Recursos propios.
- f) Leasing.
- g) Factoring.

4. ¿En qué se basa usted para optar por la decisión de solicitar un crédito para cumplir sus obligaciones?

- a) Tiempo del crédito.
- b) Tasas de interés.
- c) Documentación requerida.
- d) Agilidad y facilidad en el trámite.

5. ¿Presentó alguna dificultad al momento de obtener la financiación requerida?

- a) Sí.
- b) No.

Indique cuál o cuáles.

- a) Entrega de la documentación requerida.
- b) Demostrar ingresos o estabilidad de la empresa.
- c) Cantidad de activos disponibles.
- d) Tiempo de antigüedad de la empresa.

6. ¿Cuál fue el uso de los recursos recibidos en la financiación?

- a) Cubrir obligaciones de corto plazo.
 - b) Para los gastos de la actividad comercial de la empresa.
 - c) Compra de activos.
 - d) Otro. ¿Cuál?
-

7. ¿Conoce usted sobre el Factoring?

- a) Si.
- b) No.

8. ¿Cuáles son los motivos del desconocimiento por el factoring?

- a) Lo conoce con otro nombre.
- b) Nunca ha escuchado sobre él.
- c) No le ha interesado tener conocimiento sobre el tema.

9. ¿Conoce los beneficios que ofrece el factoring actualmente en Colombia, para mejorar la liquidez de su empresa?

- a) Si.
- b) No.

10. ¿Realiza usted ventas a crédito en su empresa?

- a) Si.
- b) No.

¿Por qué?

11. ¿Qué plazo maneja para las ventas a crédito?

- a) 30 días.
- b) 60 días.
- c) 90 días.
- d) 120 días.
- e) Ninguno.

12. ¿Sabía que el factoring adquiere las deudas que tienen los clientes con su empresa?

- a) Si.
- b) No.

13. ¿Conoce o ha escuchado entidades que presten el servicio del factoring?

- a) Si.
- b) No.

Indique cuáles.

- a) Factoring Bancolombia.
- b) Factoring Divisa.
- c) Factor Progreso.
- d) Rentavalor.
- e) Factoring Banco de Occidente.
- f) Factoring Empresarial BBVA.
- g) Ninguno.

14. ¿Por cuál de los siguientes beneficios implementaría el factoring en su empresa?

- a) Menores costos de financiación.
- b) Menores requisitos.
- c) Dinero inmediato.
- d) Amplia capacidad de financiación.
- e) Elimina las cuentas por cobrar.
- f) Mejora la capacidad de endeudamiento.