



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO**

MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y FINANZAS

TÍTULO:

Negociación de facturas comerciales en el mercado de valores como alternativa de financiamiento y su incidencia en la liquidez de las microempresas del sector de venta de ropa y calzado de la ciudad de Guayaquil.

AUTORA:

Amaiquema Sandoya Javier Enrique
Espinoza Ochoa Zoraida Silvia

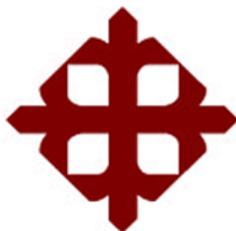
Trabajo de titulación previo a la obtención del título de: **MAGISTER EN
CONTABILIDAD Y FINANZAS**

TUTORA:

Ing. CPA. Pérez Bernita, Jorge Alfredo MCF

Guayaquil, Ecuador

22 de febrero del 2022



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO**

MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y FINANZAS

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por: **Amaiquema Sandoya Javier Enrique** y **Espinoza Ochoa Zoraida Silvia** como requerimiento parcial para la obtención del Título de **Magister en Contabilidad y Finanzas**.

TUTOR

f. 
Tutor
Ifred

Ing. CPA. Jorge Alfredo Pérez Bernita, MCF

DIRECTORA DEL PROGRAMA


f. _____

CPA. Yong Amaya, Linda Evelyn, PhD.

Guayaquil, a los 22 días del mes de febrero del año 2022



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y FINANZAS**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotros, Javier Enrique Amaiquema Sandoya.y
Zoraida Silvia Espinoza Ochoa

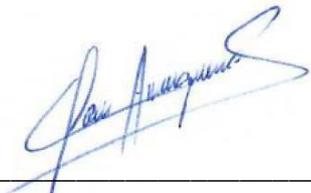
DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación: Negociación de facturas comerciales en el mercado de valores como alternativa de financiamiento y su incidencia en la liquidez de las microempresas del sector de venta de ropa y calzado de la ciudad de Guayaquil, previa a la obtención del Título de Magister en Contabilidad y Finanzas, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 22 días del mes de febrero del año 2022

LOS AUTORES

f. 
Amaiquema Sandoya, Javier Enrique.

f. 
Espinoza Ochoa Zoraida Silvia.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y FINANZAS**

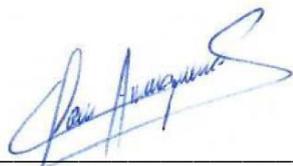
AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Amaiquema Sandoya Javier Enrique** y **Espinoza Ochoa Zoraida Silvia**

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: Negociación de facturas comerciales en el mercado de valores como alternativa de financiamiento y su incidencia en la liquidez de las microempresas del sector de venta de ropa y calzado de la ciudad de Guayaquil, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 22 días del mes de febrero del año 2022

LOS AUTORES

f. 

Amaiquema Sandoya, Javier Enrique.

f. 

Espinoza Ochoa Zoraida Silvia.

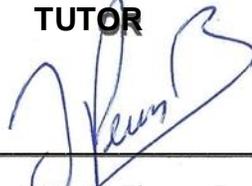
REPORTE URKUND

<https://secure.orkund.com/old/view/121076135-542153-736645#q1bKLVayio7VUSrOTM/LTMtMTsxLTIWYmqqFAA==>

URKUND	
Documento	FCN JAVIER AMAIQUEMA ZORAIDA ESPINOZA_FINAL.docx (D126912750)
Presentado	2022-02-03 00:28 (-05:00)
Presentado por	jorge.perez01@cu.ucsg.edu.ec
Recibido	jorge.perez01.ucsg@analysis.orkund.com
Mensaje	ANALISIS URKUND Mostrar el mensaje completo
	0% de estas 24 páginas, se componen de texto presente en 0 fuentes.

TUTOR

ff. _____



Ing. CPA. Jorge Alfredo Pérez Bernita, MCF.

AGRADECIMIENTO

A Dios por estar conmigo, por su bendición de haberme permitido cumplir esta etapa, por su amor y por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente.

A Robert que ha sido como un padre para mí, por su ejemplo de perseverancia y constancia que lo caracterizan y que me ha infundado siempre, y por el valor mostrado para salir adelante.

A mis padres y hermanos que ha sido por su apoyo incondicional y recalcar los objetivos que he logrado

DEDICATORIA

A mis padres, que me han brindado el apoyo para continuar con mis estudios y que me han inculcado la perseverancia para lograr mis objetivos, gracias por el apoyo siempre.

A mi Hermano por ejemplo que me ha a dado a conocer y a guiar mis pasos en el ámbito profesional. A mis hermanos.

A Dios, por permitirme culminar esta etapa académica, en mi debilidad siempre fuiste mi fuerza.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y FINANZAS**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

CPA. Yong Amaya, Linda Evelyn Ph.D.
DIRECTORA DEL PROGRAMA



Escaneó digitalmente por:
WALTER AGUSTIN
ANCHUNDIA CORDOVA

f. _____

CPA. Walter Agustín Anchundia Córdoba MSc.
OPONENTE

Lista de Contenido

- INTRODUCCIÓN2
 - Objetivo General.....3
 - Hipótesis4
 - Limitaciones5
- CAPÍTULO I.....6**
- MARCO TEÓRICO6**
 - Concepto de Microempresa6
 - Pequeñas y medianas empresas en Ecuador7
 - Fuentes de financiamiento8
 - Facturas comerciales negociables8
 - Concepto8
 - Características.....9
 - Facturas comerciales negociables en Ecuador9
 - Mercado de Valores11
 - Concepto11
 - Características del mercado de Valores11
 - Mercado de Valores en Ecuador.....12
- CAPÍTULO II.....13**
- METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN13**
 - Diseño de la investigación13

Tipo de investigación	13
Alcance	13
Población y muestra	13
Instrumentación	14
Recolección y análisis de datos	14
CAPÍTULO III	15
RESULTADOS	15
CAPÍTULO IV	18
Referencias	19
ANEXOS	22

Lista de Tablas

Tabla 1	Clasificación de las empresas en el Ecuador	7
Tabla 2	Cantidades de las empresas en el Ecuador	8
Tabla 3	Análisis Financiero	16

RESUMEN

El presente artículo hace referencia a las Facturas Comerciales Negociables (FCN) que es un pilar fundamental de la economía, para el desarrollo de este trabajo se analizaron las situaciones complicadas la cual se enfrentan las microempresas para obtener un capital de trabajo y en su mayoría acuden a préstamos bancarios sin tener el conocimiento que existen otras alternativas de financiamiento como lo son las Facturas Comerciales que a su vez estas le pueden permitir una eficiente gestión de recursos. Este trabajo tiene la finalidad de analizar las oportunidades que se pueden obtener las compañías al aplicar este tipo de financiamiento, los beneficios que existen para los intervinientes en este proceso, y a su vez, medir el impacto financiero del uso de las facturas comerciales en la liquidez de las mismas. Para esto, se utilizó una metodología mixta, mediante la aplicación de encuestas a una muestra de microempresas del sector de venta de Ropa de Guayaquil, y el análisis de información financiera para determinar la incidencia en la liquidez. Se pudo determinar que existe un desconocimiento generalizado por parte de las empresas sobre la existencia de las facturas comerciales. En términos numéricos, las mejoras en los indicadores de gestión y de liquidez convierten a las facturas comerciales en un mecanismo ideal para el manejo de la liquidez de las empresas.

Palabras Claves: Facturas Comerciales, Alternativa, Mercado De Valores,
Microempresa

ABSTRACT

This article refers to the Negotiable Commercial Invoices (FCN) which is a fundamental pillar of the economy, for the development of this work we analyzed the complicated situations which are faced by microenterprises to obtain working capital and mostly turn to bank loans without having the knowledge that there are other financing alternatives such as Commercial Invoices which in turn these can allow an efficient resource management. The purpose of this work is to analyze the opportunities that companies can obtain by applying this type of financing, the benefits that exist for those involved in this process, and at the same time, to measure the financial impact of the use of commercial invoices on their liquidity. For this purpose, a mixed methodology was used, through the application of accounts to a sample of microenterprises in the clothing sales sector in Guayaquil, and the analysis of financial information to determine the impact on liquidity. It was determined that there is a general lack of knowledge on the part of the companies about the existence of commercial invoices. In numerical terms, the improvements in management and liquidity indicators make commercial invoices an ideal mechanism for managing the companies' liquidity.

Keywords: Commercial invoices, alternative, stock market, microenterprise, microenterprise

INTRODUCCIÓN

Las microempresas forman parte importante de la economía de América Latina, ya que prestan solución a problemas que corporaciones de mayor alcance no ofrecen y además constituyen el ingreso económico de personas que se proponen mejorar su estatus socioeconómico (Delgado-Delgado & Chávez, 2018).

A pesar del protagonismo que han tenido las microempresas en los últimos años, han presentado diferentes dificultades para mantenerse en el tiempo y coexistir con las grandes industrias del mercado. Asimismo, se ha presentado un número considerable de microempresas que fracasan y terminan desapareciendo. Entre las principales causas que se han estudiado, como enuncia Alva (2017) son “La alta carga tributaria y la necesidad de tomar préstamos” (p.84), a su vez Cohen y Gabriel (2012) mencionan la dificultad en el acceso restringido a las fuentes de financiamiento es una de las dificultades a las que se enfrentan las pequeñas empresas.

Asimismo, Alva (2017) explica que a las microempresas se les presentan una serie de obstáculos para poder crecer, “Las barreras de entrada al sistema financiero formal son: bancos, financieras y mercado de valores, derivan en una serie de problemas que van desde la imposibilidad de impulsar actividades de inversión productiva, de servicios, en capital humano, en tecnología” (p.5).

En Ecuador las microempresas representan en su mayoría un gran porcentaje del sector productivo, el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos [INEC] (2016) menciona que en el último censo Nacional Económico “el 90,5% son microempresas y la pequeña empresa representa el 7,5%” (p.2). Las microempresas en Ecuador son desarrolladas por las “tres cuartas partes de la población producen bienes y servicios incluyendo un mayor campo laboral que las demás empresas” (p.323).

Según un estudio realizado en la revista Ekos (2018), el comercio es la principal actividad, ya que las actividades que realizan las pymes se reparten entre varios sectores y representan el 36,30% del total de empresas. Alcanza el 41,3% de los ingresos totales. La segunda actividad más importante es el sector de servicios, que representa el 15,7% de cada tipo de actividad y el 13,1% de los ingresos totales. El tercer lugar fue seguido por las manufacturas con un 10,8% y las importaciones con un 11,7%.

Sin duda, las MIPYMES comprenden la mayor parte de las entidades comerciales en todo el mundo. En los países en desarrollo, las MIPYMES contribuyen a la mayoría de las actividades económicas, pero a veces los políticos y los empresarios no han comprendido plenamente su papel. Son fuerzas vitales para la creación de empleo, el crecimiento económico, el alivio de la pobreza y la promoción del desarrollo inclusivo y sostenible (Delgado & Chávez, 2018).

En el último periodo 2021 la banca privada en el Ecuador colocó 1.698.000.000 de dólares americano destinados para microcréditos. En relación al año 2020 la Asociación de Bancos del Ecuador indicó que existe un crecimiento en un 62% de microcrédito otorgador del sistema bancario del Ecuador. Estos microcréditos que se conceden a las microempresas están bajo el requisito de cumplir bajo sus actividades económicas con ventas de \$100.000 anual.

Pero, no solo el sistema financiero está en la capacidad de brindar alternativas de financiamiento, el Mercado de Valores también ofrece instrumentos de negociación adecuados para obtener liquidez y solventar los problemas de capital de trabajo, uno de estos títulos generadores de liquidez, son las negociaciones de facturas.

Pero, en contrasentido a sus beneficios, según los datos estadísticos de la Bolsa de valores de Guayaquil, las facturas comerciales es el séptimo en orden de monto negociado, con 6 millones, y un ritmo decreciente en su utilización, lo cual supone un desuso interesante de analizar.

Con base en estas consideraciones, este trabajo parte de la existencia de una bolsa de valores local que pueda obtener liquidez a través de mecanismos rápidos y productos en condiciones favorables, por lo que busca determinar si existen otras alternativas de financiamiento viables para este importante sector económico, por lo tanto se pretende conocer el impacto de la aplicación del proceso de negociación de facturas en el mercado de valores, y cómo influye la liquidez de las microempresas del sector textil comercial de Guayaquil

Objetivo General

- Describir el impacto de la negociación de facturas comerciales en la liquidez de las microempresas de Guayaquil, mediante la evaluación de indicadores financieros, para sugerir si es una óptima alternativa de financiamiento para las microempresas de Guayaquil.

Objetivos específicos

- a) Identificar la situación actual de la negociación de facturas en el sector microempresarial de Guayaquil.
- b) Identificar los índices de gestión que se ven afectados cuando las microempresas de Guayaquil negocian sus facturas comerciales.
- c) Conocer los requisitos para optar por esta alternativa de financiamiento en el Mercado de Valores.
- d) Determinar los beneficios de optar por un financiamiento de facturas comerciales.

Justificación

En el marco de los objetivos generales del Plan Nacional de Desarrollo, existen varios que se relacionan con la existencia y funcionamiento de las Microempresas, tales como: fortalecimiento sostenible del sistema económico social y solidario, mejora de la calidad de vida de la población, garantizando un trabajo decente para todos, contribuyendo, en particular, a la transformación de la matriz productiva (Semplades, 2018).

Este trabajo de investigación surge de la necesidad de incentivar más fuentes de generación de liquidez para las microempresas, que, ya sea por desconocimiento o falta de decisión, no han sido consideradas para su aplicación, prefiriendo siempre un préstamo bancario o utilizando empresas de factoraje que, en su esquema, es costoso de aplicar, debido a los intereses que se generan.

Otros microempresarios pueden tener la idea que no califican para la aplicación de esta herramienta de liquidez que, en realidad, es muy sencilla en su calificación y sus requisitos son de fácil cumplimiento. Es por esta razón que surge la idea de mostrar una guía para la calificación de empresas como participantes del mercado de valores, utilizando las facturas comerciales negociables.

Siendo el Mercado de Valores, un actor importante en la economía ecuatoriana, ya que en él se negocian alrededor de 23 mil millones de dólares, no tiene la difusión adecuada sobre sus bondades y facilidades en la obtención de liquidez para la generación de inversiones productivas, bondades que van desde:

- Seguridad, al estar vigilados por la Superintendencia de Compañías.
- Rentabilidad, al negociarse títulos bajo demanda, las tasas de rendimiento pueden ser mejores que las del sistema financiero tradicional.
- Liquidez, al negociar títulos en el Mercado de Valores, cualquier persona puede adquirir títulos desde montos bajos, democratizando la inversión y el financiamiento

La investigación es viable porque pretende conocer el impacto de una forma alternativa de obtener financiamiento y la incidencia en la liquidez, mediante la indagación de las microempresas que hayan aplicado el sistema de facturas comerciales y realizando un análisis con el estado de la liquidez de las microempresas que utilizan otros medios de financiamiento.

El estudio permitirá obtener conocimiento de los beneficios de la implementación de facturas comerciales en mejorar la liquidez y así servir de evidencia científica para las diferentes pequeñas y medianas empresas que hacen vida en el Ecuador y en Latinoamérica, de modo que puedan poner en práctica esta alternativa de financiamiento y así poder tener un desarrollo óptimo y sostenible para la empresa.

Hipótesis

H0. La negociación de facturas comerciales es un instrumento financiero que no incide favorablemente en la liquidez de las microempresas de Guayaquil.

H1. La negociación de facturas comerciales es un instrumento financiero que incide favorablemente en la liquidez de las microempresas de Guayaquil.

Preguntas de investigación

1.- ¿Cuál es el el impacto de la negociación de facturas comerciales como alternativa de financiamiento en el mercado de valores sobre la liquidez de las microempresas de Guayaquil?

2- ¿Por qué las microempresas de Guayaquil consideran elegir, o no, como alternativa de financiamiento la negociación de facturas comerciales en el mercado de valores?

4.- ¿Cuáles son los índices de gestión que se ven afectados cuando las microempresas de Guayaquil negocian sus facturas comerciales?

Limitaciones

- Puede que no se realice un abordaje amplio de las microempresas debido a su diversa pluralidad y número.
- Las microempresas presentan distintas necesidades y diferentes enfoques, que puede incidir en la toma de decisiones.
- No existe la suficiente evidencia local que pueda servir de guía para realizar el estudio.
- Los líderes de las microempresas se pueden negar a colaborar con la investigación.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

Concepto de Microempresa

Según Arango (2020), las MIPYMES son empresas que mantienen ingresos, activos y varios trabajadores por debajo de cierto umbral establecido por ley en cada país o grupo de países. Cada país tiene su propia definición de lo que constituye una MIPYME.

Muchas personas en las economías en desarrollo están trabajando en MIPYMES, contribuyen aproximadamente con el 75% del empleo total y el 68% del PIB en el Ecuador, (Cisneros, 2021).

Sin duda, las MIPYMES juegan un papel central en el desarrollo económico de muchos países. Son una fuente importante de competencias empresariales, innovación y empleo (Ycaza & Sánchez, 2016).

A través de las MIPYMES, que representan más del 95% de todas las empresas en la mayoría de los países, se pueden encontrar oportunidades para promover el desarrollo de la economía del país. Si las MIPYMES tienen los elementos para mantenerse y crecer, contribuirán significativamente a sus economías (Acosta & Espin, 2018).

En comparación con las grandes corporaciones, las MIPYMES tienen grandes ventajas (Lascano, 2021). Estas ventajas son, entre otras, las siguientes:

- Agilidad en la toma de decisiones. Mientras que las grandes empresas, la burocracia y la coordinación entre diferentes áreas hacen que el proceso de toma de decisiones sea lento, las MIPYME pueden hacerlo mucho más rápido;
- Más cerca de los clientes. Las MIPYMES pueden comprender mejor las necesidades de sus clientes, aumentar la satisfacción y, por lo tanto, la lealtad;
- Mayor flexibilidad y adaptabilidad. Por su tamaño, las MIPYMES pueden adaptarse más fácilmente a eventuales cambios del mercado, modificando su estructura y procesos en función de las necesidades del nuevo mercado;
- Relaciones y clima laboral. Mientras que en las grandes empresas el trabajador es solo un número, en las MiPymes cada trabajador es fundamental para la salida de la empresa y por su tamaño es más fácil generar y estrechar lazos entre ellos.
- Comunicación horizontal. En las MIPYMES es posible establecer una comunicación directa y transversal entre todos los trabajadores de la empresa, algo imposible de lograr en una gran empresa debido a los niveles jerárquicos y la existencia de varios departamentos;
- Su posibilidad de especializarse en cada nicho de mercado ofrece una atención directa.

La mayor ventaja de las MIPYMES es su capacidad para introducir rápidamente los cambios necesarios en su estructura de producción para producir nuevos productos que reflejen mejor las nuevas necesidades del mercado. Esta capacidad de cambiar la estructura productiva en una gran

empresa es muy difícil de llevar a cabo debido al elevado número de empleados, una estructura productiva más compleja y una gran cantidad de capital invertido (Juana & José, 2015).

Pequeñas y medianas empresas en Ecuador

El concepto de PYME difiere en todo el mundo. Sin embargo, el SRI define como el conjunto de pequeñas y medianas empresas que, de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores y su nivel de producción o los activos presentan características de este tipo de entidades (Yáñez, 2018). En la economía ecuatoriana, las pymes representan el 90% de las unidades productivas, generan el 60% del empleo y participan en aproximadamente el 50% de la producción. (Chacha, 2020).

La clasificación de las empresas está determinada por dos factores importantes: los ingresos y el número de trabajadores. Ese sistema de clasificación se determina en la regulación de la estructura de desarrollo productivo de la inversión y en los mecanismos e instrumentos de promoción productiva definidos en la Ley de Producción, Comercio e Inversiones (Chávez & Campuzano, 2018). A continuación, se muestran las características que tiene cada segmento de negocio:

Tabla 1

Clasificación de las empresas en el Ecuador

Clasificación de empresas	Volumen de ventas anual	Número de trabajadores
Microempresa	Menor o igual a 100.000	1 – 9
Pequeña empresa	De 100.001 a 1.000.000	10 – 49
Empresa mediana "A"	De 1.000.001 a 2.000.000	50 – 99
Empresa mediana "B"	De 2.000.001 a 5.000.000	100 – 199
Gran empresa	De 5.000.001 en adelante	200 a mas

Fuente: Servicio de Rentas Internas

Según la información publicada en el portal de la Superintendencia de compañías, las microempresas en el Ecuador corresponden al 64.8% del total de empresas constituidas, con un número de 52,341 (Supercías, 2021).

Tabla 2*Cantidades de las empresas en el Ecuador*

Clasificación de empresas	Número de empresas	Frecuencia
Microempresa	52,341	64.80%
Pequeña empresa	19,437	24.00%
Empresa mediana "A"	6,345	7.90%
Gran empresa	2,703	3.30%

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Fuentes de financiamiento

Las pymes tienen grandes dificultades para obtener fuentes de financiación. En general, la única forma de acceder al crédito es a través del sistema bancario o el uso de capital propio. Sin embargo, es importante mencionar que un número considerable de Pymes no sobreviven a la década de antigüedad ya que no pueden cumplir con las garantías y requisitos que la mayoría de las instituciones financieras solicitan. Así, la banca ecuatoriana es la única forma en que las pymes pueden acceder al financiamiento. Una parte reducida del financiamiento proviene de aportes corporativos, créditos externos o reinversión de utilidades (Romero, 2017).

Las condiciones crediticias para las pymes son relativamente perjudiciales en términos de períodos de gracia y tipos de interés. La Corporación Financiera Nacional [CFN] brinda financiamiento a este segmento desde \$ 50,000 hasta \$ 25 millones de dólares. Existen dos tipos de garantía: tipo hipotecario, o bien pignorado.

El porcentaje de cobertura requerido es al menos del 125%. La tasa de interés depende del segmento de crédito al que pertenece. Para las pymes, el tipo de interés es del 15,75%. Esta tasa es generalmente ajustable con base en la tasa pasiva de referencia del Banco Central del Ecuador (Lascano, Análisis del derecho empresarial y la importancia en las microempresas del cantón portoviejo, 2021).

Facturas comerciales negociables

Concepto

La superintendencia de Compañías de Ecuador explica que si se “emite una factura comercial negociable a otra empresa que es su cliente y que efectuará el pago a plazos, o sea no le cancelará de manera inmediata, pero que recibirá los bienes a conformidad en ese momento” (p.1), de manera que puede permitir que el solicitante como una persona a cargo de una MIPYME obtenga facilidades para obtener la materia prima que necesite para comercializar y obtener liquidez (Caicedo, 2017).

Características

Las facturas comerciales negociables en el Ecuador pueden ser emitidas por personas naturales o jurídicas que estén inmersos en actividades productivas y deben cumplir con todos los requisitos que dicta el consejo Nacional de Valores. Además de esto las facturas deben ser negociadas en el mercado bursátil y extrabursátil.

Asimismo, las facturas comerciales negociables deben tener las siguientes características para ser válidas:

- a. La denominación “factura negociable” inserta en su texto
- b. El número de orden del título librado, el que corresponderá al número de serie y secuencia consignado en la factura
- c. La fecha de pago y el lugar donde debe efectuársele. Si se estableciere el pago por cuotas, se indicará el número de cuotas, el vencimiento de las mismas y la cantidad a pagar por cada una de ellas, así como el saldo insoluto
- d. La orden incondicional de pagar una suma determinada de dinero; e. La especificación clara, en números y letras del monto a pagar y la moneda en que se lo hará.
- e. La firma del girador o librador y del aceptante u obligado o sus respectivos delegados. (Superintendencia de Compañías, 2014, p.2)

Facturas comerciales negociables en Ecuador

Las críticas más frecuentes al Código de Comercio, pueden ser el exceso de regulación, la falta de difusión y discusión. Compuesto por 1348 artículos, 3 disposiciones generales, 1 disposición transitoria, 5 disposiciones despectivas y 1 disposición final, el Código de Comercio, entró en vigencia el 29 de mayo de 2019. Este fue el despertar de un nuevo conjunto de normas que regular una parte importante de la actividad comercial en Ecuador (Macías, 2018).

Sin embargo, el legislador, irresponsablemente, no otorgó un período de transición previo a su entrada en vigor, como lo hizo con otros organismos reguladores. Esto, de una forma u otra, impidió a los comerciantes y empresarios disponer de un plazo razonable para informarse adecuadamente sobre los nuevos tipos de contratos y anticipar el impacto que podría generar en el desarrollo de su negocio (Lucero, 2020).

Las facturas comerciales negociables [FCN] no son nuevas. El artículo 201 del Código de Comercio de 1960, posteriormente enmendado, disponía que: “Las facturas comerciales que contengan una orden de pago incondicional, cuya aceptación sea firmada por el comprador de bienes o su delegado, con la declaración expresa de que éstos han sido recibidos satisfactoriamente, deberán se denominarán "facturas comerciales negociables y tendrán la naturaleza y el carácter de valores " (Conde, 2021).

En los últimos años, algunos comerciantes han utilizado la emisión de FCN como mecanismo para obtener liquidez, incluso para negociar a través de las bolsas de valores del país. Los informes de la Bolsa de Valores de Quito muestran que los FCN han adquirido importancia en el mercado local. Según

la información de dicha institución, en 2018 se negociaron US \$ 271.777.234 FCN, a junio de 2019 esto ascendió a US \$ 184.297.068 y en enero de 2020 US \$ 115.066,25 (Friend & Arteta, 2018).

Actualmente, los FCN son (i) comprobantes de compraventa, (ii) valores negociables y ejecutivos “cuando contienen una orden de pago incondicional, cuya aceptación es firmada por el comprador de bienes, intereses o servicios o su delegado, con la manifestación expresa de que estos han sido recibidos satisfactoriamente, o que han sido aceptados tácitamente” (Art. 203 C. Com.)

Los FCN se pueden emitir en forma física, electrónica o desmaterializada. Si es en forma física, se deben producir 3 copias, a saber, el original para el comprador o comprador, y dos copias para el emisor. Solo la primera copia es negociable; los demás contienen la frase “NO NEGOCIABLE”.

Para la emisión electrónica, el emisor deberá obligatoriamente “enviar o poner a disposición de los compradores o compradores el comprobante electrónico en las condiciones, plazos y medios que establezca la entidad de administración tributaria interna del país. No enviar estos vales, su indisponibilidad o inaccesibilidad equivale a retenerlos”. (Art. 204 C. Com.) La desmaterialización de los FCN debe realizarse de acuerdo con las disposiciones y regulaciones del mercado de valores. Esto implica una anotación en cuenta en un sistema para el registro o reserva de los valores. Es decir, no existe una representación en cartón del documento, ya que estará respaldado por registros contables electrónicos (Villegas, 2020).

Hay que considerar que las facturas físicas y electrónicas se comercializan por endoso, mientras que para las facturas desmaterializadas la transferencia se perfecciona con el registro en el sistema contable respectivo y que, además de los requisitos determinados en la normativa tributaria (Pazmiño, 2018), los FCN deben contener obligatoriamente lo siguiente:

- Estar identificado como "FACTURA COMERCIAL NEGOCIABLE"
- La fecha y el lugar de pago. Si se establece el pago por cuotas, se indicará el número de cuotas, la fecha de vencimiento y el monto a pagar de cada una de ellas, así como el saldo impago. El plazo de pago no podrá superar los 360 días desde la emisión de la factura. (seguridad a corto plazo)
- La orden incondicional de pagar una cierta cantidad de dinero.
- La especificación clara, en cifras y por escrito, del monto a pagar y la moneda en la que se hará.
- La declaración expresa del comprador o adquirente de recibir los bienes, intereses o servicios a su entera satisfacción.
- La firma física o electrónica del emisor de la factura o de los respectivos delegados
- La firma física o electrónica del comprador o adquirente de los bienes, intereses o servicio o sus respectivos delegados.
- La firma de la aceptante contenida en la factura o documento adjunto, salvo en el caso de aceptación tácita, que revisaremos más adelante.

- En el caso de una factura comercial física, la información de los endosos con los requisitos de identificación se incorporará en el reverso del documento o anexo.

En cuanto a la aceptación, el Código de Comercio facilitará las reclamaciones, disponiendo que el comprador-comprador, su delegado o agente deberá aceptar expresamente por escrito el contenido, ya sea en el mismo documento o en un anexo físico o electrónico, que deberá incluir la fecha de recibo. De acuerdo con lo dispuesto en el Código anterior, los FCN se considerarán aceptados tácitamente si, dentro de los 8 días siguientes a la fecha de recepción, no se ha realizado ninguna reclamación sobre su contenido (Pazmiño, 2018).

Lo importante y novedoso es que el Código de Comercio reconoce 3 procedimientos de denuncia, los cuales deben ser acreditados por quien pretenda beneficiarse de esto:

1. Posibilidad de devolver la factura sin aceptación, con el texto “cancelado” o con la aceptación probada.
2. Reclamar expresamente su contenido mediante carta, junto con la devolución de la factura sin aceptación o con la aceptación probada o con la solicitud de emisión de una nota de crédito.
3. En caso de factura electrónica o desmaterializada, el reclamo se realizará mediante la solicitud de emisión de una nota de crédito o cancelación de la factura.

Por otro lado, en el caso de una acción judicial de cobranza por hechos de impago, se deberá interponer un reclamo en proceso ejecutivo siempre que se cumplan los siguientes requisitos:

1. La factura no ha sido devuelta ni reclamada por ninguno de los mecanismos antes mencionados.
2. Su pago se encuentra vencido y la acción ejecutiva de cobranza no ha prescrito.
3. La obligación es clara, pura, decidida y líquida.

Mercado de Valores

Concepto

En un sentido global, se puede definir el mercado de Valores según Córdoba- Padilla (2012) como: “el conjunto de mecanismos que permiten realizar la emisión, colocación y distribución de valores, que sean objeto de oferta pública o de intermediación” (p.126).

Características del mercado de Valores

El mercado de Valores tiene como función principal, servir de espacio para las acciones comerciales de las MIPYMES, de modo que se puedan desarrollar y crecer de una manera óptima. El mercado de valores permite acceder a fuentes de financiamientos de manera controlada legalmente. La Superintendencia de compañías menciona que entre una de las características del mercado de Valores se encuentra: “los regímenes simplificados se caracterizan, precisamente, por la adopción de exigencias más flexibles, disminuyendo así los requisitos de inscripción, sea del emisor, de los valores o de las ofertas públicas de valores” (p.130).

Mercado de Valores en Ecuador

El Mercado de Valores en Ecuador funciona bajo la vigilancia de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. En este mercado confluyen inversionistas y oferentes, debidamente registrados en el llamado 'Catastro Publico del Mercado de Valores'.

Los partícipes del Mercado de Valores del Ecuador, según el portal web institucional de la Bolsa de Valores de Quito (2021), son los siguientes:

- *Emisores:* Son compañías públicas, privadas o instituciones del sector público que financian sus actividades mediante la colocación de títulos valores.
- *Inversionistas:* Son aquellas personas naturales o jurídicas que disponen de recursos económicos y los destinan a la compra de valores.
- *Bolsas de Valores:* Son sociedades anónimas que tienen por objeto brindar los servicios y mecanismos necesarios para la negociación de valores.
- *Casas de Valores:* Son compañías anónimas autorizadas, cuya principal función es la intermediación de valores, además de asesorar en materia de inversiones, ayudar a estructurar emisiones y servir de agente colocador de las emisiones primarias.
- *Depósitos Centralizados:* Es una compañía anónima que se encarga de proveer servicios de depósito, custodia, conservación, liquidación y registro de transferencia de los valores.
- *Calificadoras de Riesgo:* Son sociedades que tienen por objeto la calificación de emisores y valores.

Para la inscripción de emisores de facturas comerciales negociables, se establecen los siguientes requisitos documentales (Bolsa de Valores de Quito S.A., 2020)

- Solicitud de Inscripción
- Certificado de veracidad de información
- RUC del Emisor
- Detalle de líneas de negocio
- Ficha registral
- Certificado de inscripción
- Nombramiento vigente de representante Legal
- Acta de junta de accionistas autorizando la negociación
- Registro de firmas
- Certificado de cumplimiento de obligaciones

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

Diseño de la investigación

Esta investigación se verá con un enfoque mixto, con la finalidad de establecer una percepción de los dueños de empresas de este sector, se empleará una encuesta con preguntas diseñadas para determinar el nivel de conocimiento sobre el mercado de valores y el producto de Facturas Comerciales Negociables, además de conocer las percepciones y preferencias de financiamiento.

El enfoque cuantitativo está determinado por un análisis financiero de una muestra específica de compañías de este sector económico, a nivel de estados financieros, para determinar, mediante una simulación, los cambios en las cuentas contables relacionadas al financiamiento y a la negociación de facturas, para determinar cuál de las alternativas genera un cambio más importante en la liquidez de estas empresas.

Tipo de investigación

Se realizará una investigación de campo ya que se utilizará la información de una empresa comercial específica y se evaluarán los requisitos previos para la aplicación de la variable bajo investigación. Este tipo de investigación se considera útil porque fomenta el juicio crítico basado en datos históricos reales. La investigación histórica se aplicará a un número cuantificable de PYMES comerciales específica que está desarrollando sus operaciones en la ciudad de Guayaquil.

Alcance

El alcance de este trabajo de investigación será correlacional, tratando de explicar como la variable de la liquidez se ve afectada por la toma de decisión de financiamiento y reflejará los cambios establecidos en el marco conceptual. Este trabajo adicionalmente desea establecer un alcance descriptivo, ya que se desea conocer los rasgos y perfiles que los gerentes y dueños de este tipo de empresas manejan sobre el financiamiento y las necesidades de flujo de caja.

Población y muestra

Para este estudio, analizaremos el sector microempresarial de Venta de ropa y calzado de la ciudad de Guayaquil, ya que es uno de los más importantes en términos de comercio en la ciudad.

Según datos de la Superintendencia de Compañía, la población total de microempresas de este sector económico es de 42 empresas, con un total de activos de \$10 millones y un total de ingresos de \$2 millones. Dado que la población es finita, se utilizó la siguiente fórmula (Hernández, 2010):

- n = Tamaño de la muestra
- Z = Nivel de Confianza (95%)
- p = Probabilidad de éxito

- q = Probabilidad de fracaso
- e = Error de muestreo 5%
- N = Tamaño de la población total

$$n = \frac{Z^2 pqN}{Z^2 pq + Ne^2}$$

Procedimiento Z = 95% p = 0.5 q = 0.5 e = 0.05 N = 42

$$n = \frac{0.95^2 * 0.5 * 0.5 * 42}{0.95^2 * 0.5 * 0.5 + 42 * 0.05^2}$$

$$n = \frac{9.47625}{33.0625}$$

$$n = 29$$

Para el análisis del impacto del financiamiento por facturas comerciales en la liquidez de las microempresas de venta de electrodomésticos, se realizará una consolidación de la información financiera pública del año 2020, con base a los balances de las 5 empresas con mayor nivel de activos, según la clasificación obtenida en la web de la superintendencia.

Instrumentación

El instrumento de recolección de datos, para la parte cualitativa, estará constituido por una encuesta de un total de -- preguntas cerradas que permitirá conocer las causas por que las microempresas utilizan la negociación de facturas comerciales como medio de financiamiento, medir la liquidez e identificar los índices de gestión que se ven afectados cuando las microempresas negocian sus facturas comerciales.

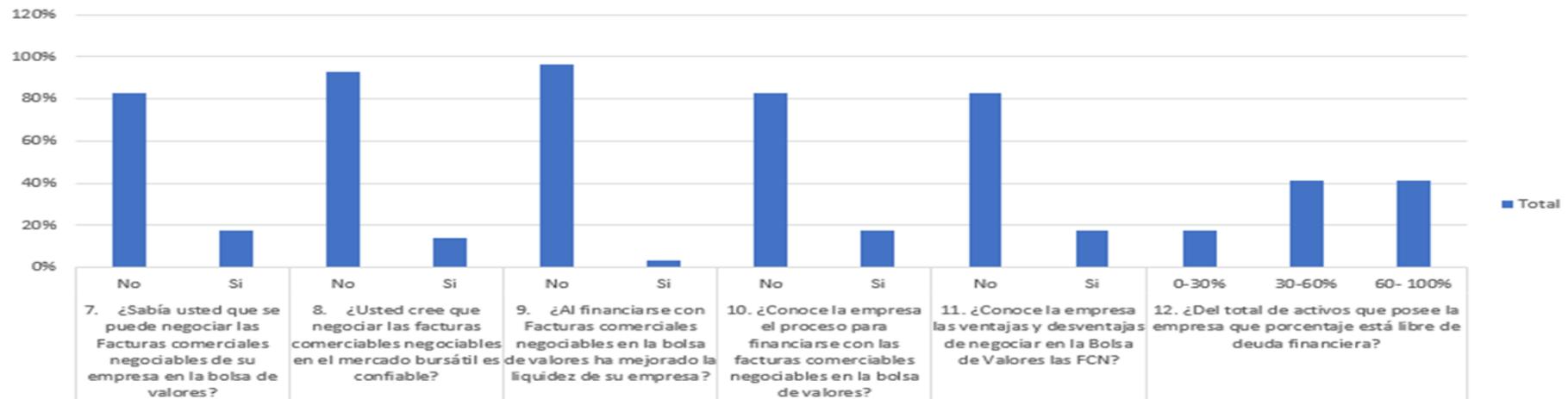
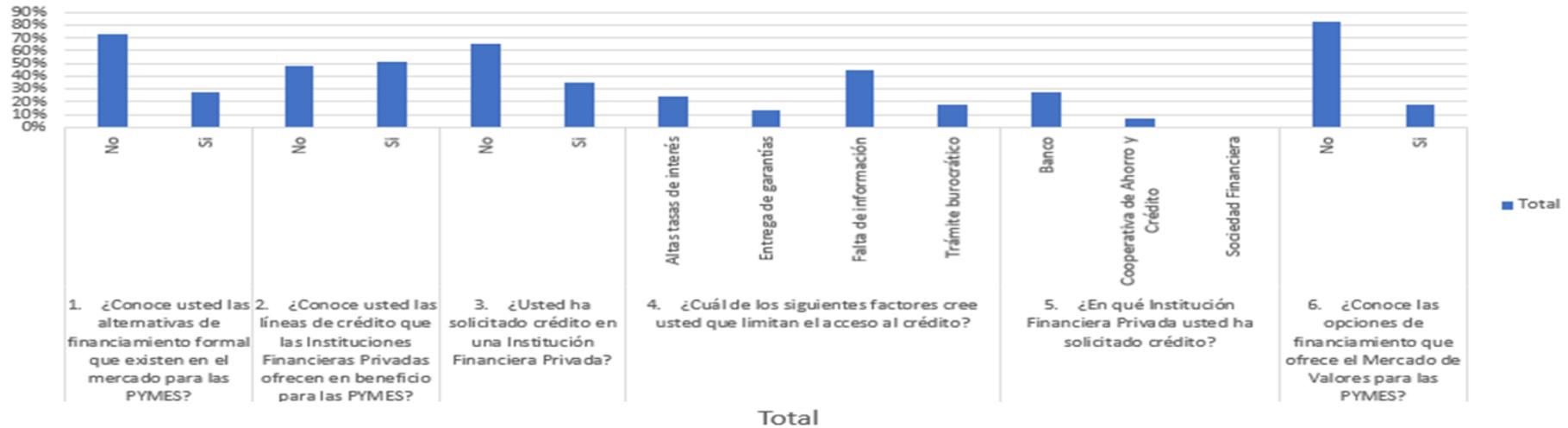
Para la parte cuantitativa se utilizará información histórica publicada en el portal de la Superintendencia de Compañías, y mediante la acumulación de información contable, obtener estados financieros agregados, a las cuales se les aplicará las simulaciones correspondientes a movimientos contables de una negociación de facturas.

Recolección y análisis de datos

La información cualitativa será recopilada mediante encuestas presenciales a los dueños de empresas que forman parte de la base. El análisis de datos se realizará a través de la aplicación mediante estadística descriptiva, que se llevará a cabo mediante el programa Excel, que permitirá calcular el valor absoluto y relativo de los aspectos sustantivos y procedimentales de las facturas comerciales.

La información financiera es obtenida de la página web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, desde la base de información contable financieras de las empresas, clasificadas como microempresas de la Ciudad de Guayaquil. Esta información será analizada en formato Excel.

CAPÍTULO III RESULTADOS



Análisis Cualitativo

- La interpretación y análisis de los resultados de las encuestas realizadas a microempresas ubicadas en la ciudad de Guayaquil cuya actividad es la venta al por mayor y menor de prendas de vestir y calzado, nos muestra que las FCN no es el principal método de financiamiento.
- De las microempresas que participaron en las encuestas solo el 28% indicaron conocer las alternativas de financiamiento formal que existe en el mercado, el 48% no conoce los productos y/o líneas de crédito que las instituciones financieras privadas ofrecen.
- Se consultó si habían solicitado créditos a instituciones financieras privada a lo que el 34% respondió que sí, las limitantes que los microempresarios reconocen como factores que limitan al crédito son mayormente por la falta de información, seguido por las altas tasas de interés, trámite burocrático y finalmente por las garantías que solicitan dichas entidades.}
- La institución financiera más acudida para solicitar un crédito es la Banca con un 28% de recurrencia.
- También se consultó si conocían las opciones de financiamiento que ofrece el mercado bursátil, lo cual un porcentaje elevado 83% indicó que no conocen estas opciones.
- Continuando con las respuestas a las encuestas realizadas tenemos: El 83% de los encuestados indicó que no saben que se puede negociar facturas comerciales en la Bolsa de Valores, de ese 17% que si tiene conocimiento de que existe esta alternativa de financiamiento solo el 3% se ha beneficiado de este producto indicando también que el resultado ha sido favorable en cuanto a la liquidez de la empresa.
- A pesar de que el porcentaje de las microempresas que han aprovechado este producto es mínimo el 17% de esta población dice conocer el proceso que conlleva el financiarse con FCN, así mismo conocen las ventajas y desventajas al negociar las FCN en el mercado bursátil.

Análisis Cuantitativo

Se consolido el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados Integral de cinco microempresas ubicadas en la ciudad de Guayaquil cuya actividad es la venta al por mayor y menor de prendas de vestir y calzado para analizar el impacto que tendrían en los diferentes índices financieros al financiarse con FCN, dando como resultado lo siguiente:

Tabla 3

Análisis Financiero

<u>INDICES</u>	ACTUAL	FACTURA COMERCIAL	FINANCIAMIENTO BANCARIO
Liquidez	2,1	2,3	2,0
Activo Circulante	960.294	863.044	960.294
Pasivo Circulante	468.103	375.960	476.160
Días de cuentas por cobrar	145,758	26,127	145,758
Cuentas por Cobrar *Días transcurridos	42.656.123	7.646.123	42.656.123
Ventas	292.651	292.651	292.651
Días de cuentas por pagar	628,3	464,3	469,5

Cuentas por pagar*Días transcurridos	127047088,8	93875279,28	94937506,09
Costo de Venta	202.205	202.205	202.205
NOF	552.318	547.212	641.512
ENDEUDAMIENTO	12%	12%	26%
NIVEL DE CFINANCIERO	2.272,75	12.484,91	15.435,54

Fuente: Elaboración propia de Índices financieros

- Con el uso de Facturas comerciales negociables vía mercado de valores, el nivel de liquidez de las compañías, como grupo, se establece en 2,3, el mayor valor entre la situación actual y los resultados del endeudamiento bancario.
- Aplicando el factoring sin responsabilidad, los días promedios de cuentas por cobrar se establecen en 26 días, por lo cual el ciclo de conversión de efectivo se ve disminuido en el mismo nivel, en el escenario del endeudamiento bancario, los días de cuenta por cobrar no sufren variaciones con respecto al nivel actual.
- Con facturas comerciales del mercado de valores, las necesidades operativas de fondos disminuyen con relación a la situación actual en alrededor de 5mil dólares. Esto dado por la disminución de los niveles de cuentas por cobrar y cuentas por pagar.
- Con la opción de la banca, el nivel de endeudamiento crece en 14 puntos porcentuales, con relación a la situación actual, esto dado a que se está generando nueva deuda. Con el mecanismo de negociación de facturas comerciales, el nivel de endeudamiento permanece estable en los 12 puntos.
- El menor impacto en costos financieros lo establece el mecanismo de facturas comerciales, con un incremento de alrededor de 9mil dólares, el endeudamiento bancario genera un costo financiero alrededor de 15 mil dólares, por lo cual es el mecanismo más costoso en cuanto a recursos.

CAPÍTULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- En Ecuador las empresas necesitan más cultura bursátil. En relación a los resultados obtenidos las microempresas están poco asociadas a negociar en el mercado de valores. El principal motivo por el que muchas empresas no optan por la negociación de facturas comerciales es su desconocimiento y falta de información sobre el mercado de valores, estas desventajas hacen que las compañías se limiten a buscar otras alternativas de financiamiento
- Las Facturas Comerciales Negociables es una herramienta que permite a los empresarios financiar sus ventas a crédito, permitiéndoles obtener liquidez inmediata, recuperación de cartera más eficiente y costos financieros a bajas tasa en comparación a la banca privada, otras de las ventajas es que se podría extender el plazo de crédito a sus clientes sin que sus flujos de caja se vean afectados.
- Los inversionistas que quieran adquirir las facturas comerciales negociables, ganas un rendimiento promedio entre el 7% y 10 % para ello es importante las empresas que negocian este tipo de Herramienta de financiamiento no están obligadas a solicitar los servicios de una calificación de riesgos, tampoco auditoría externa, pero si deben estar inscrita en el Registro del Mercado de Valores.
- Las PYMES se encuentran más cómodas financiándose mediante la emisión de facturas comerciales negociables, ya que la comisión que cobran las casas de bolsa es mucho más atractiva que otorgar préstamos bancarios además de la garantía que requieren estas organizaciones.

Recomendaciones

- Brindar capacitación teórica y práctica sobre la negociación que ofrece el mercado de valores, las bolsas de valores de Quito y Guayaquil, las mismas que incentivan al personal que labora en las PYMES.
- Es necesario dar a conocer que las negociaciones de las FCN es un instrumento de financiamiento y desarrollar un esquema de negociación en el cual existan dos beneficios oportunos, uno inicial en el cual la compañía emisora se favorece de liquidez inmediata y una reliquidación en el caso de que existan desfases de días en el cumplimiento de pago a los inversores, derivado de la mala costumbre mercantil existente en el Ecuador.
- Recomendaría establecer parámetros para que la información de los aceptantes esté a disposición de los inversionistas, y establecer responsabilidad en relación a la sostenibilidad de la información.
- Recopilar estadísticas sobre el alcance y acceso real de las organizaciones que se han beneficiado de la política actual.
- Revisar las políticas internas de crédito a los clientes ya que afectan directamente a la recuperación y calidad de la cartera.

Referencias

- Alva, E. (2017). La desaparición de las microempresas en el Perú. Una aproximación a los factores que predisponen a su mortalidad. Caso del Cercado de Lima. 158(2), 76-90.
- Bolsa de Valores de Quito. (2020). Que son las facturas comerciales negociables. Bolsa de Valores de Quito. <https://www.bolsadequito.com/index.php/blog-2/505-que-son-las-facturas-comerciales-negociables>
- Cohen, G., B. (2012). La situación de las PyMEs en América Latina.
- Córdoba Padilla, M. (2012). Conformación del Mercado de Valores. En Mercado de Valores. ECOE Ediciones.
- Delgado-Delgado, D., & Chávez, G. P. (2018). Las Pymes en el Ecuador y sus fuentes de financiamiento. 2-16.
- Fundación Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores. (2017). La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica (4.^a ed., Vol. 4). Fundación Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores. <http://www.iimv.org/>
- Gitman Lawrence, J. (2000). Fundamentos De Administración Financiera (8va ed.). Editorial Prentice Hall.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2016). Censo Nacional Económico. <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/estadisticas-de-las-empresas/>
- Superintendencia de compañías. (2014). Intendencia Nacional de Mercado de Valores. <https://www.supercias.gob.ec/portalscvs/>
- Acosta, M., & Espin, M. (2018). La importancia del marco legal en el desarrollo y crecimiento de las pequeñas y medianas empresas (PYMES). *Polo del Conocimiento*, 3(7), 494-504.
- Alava. (2017). *Fundamentos de inversión*. Arabako Foru Aldundia = Diputación Foral de Alava, 2005.
- Andrade, C., Iriarte, M., & Zambrano, J. (2016). Caracterización de las MIPYMES cantón Flavio Alfaro, Provincia Manabí, Ecuador. *Dominio de las Ciencias*, 2(4), 461-471.
- Arango, G. (2020). Micro, pequeña y mediana Empresa, la oportunidad de emprender. *Desarrollo Gerencial*, 5(1), 11-18.
- Arellano, O. (2017). Estudio de la Aplicación del Método de Costos ABC en las Mypes del Ecuador. *Revista de Investigaciones Altoandinas*, 19(1), 33-46.
- Baque, L., Mera, L., & Herrera, M. (2018). Desarrollo De Estrategias De Manufactura Sostenible En La Micro, Pequeña Y Mediana Empresa Metal Mecanica (MIPYMES). *Journal of Alternative Perspectives in the Social Sciences*, 9(3).
- BVQ. (2017). Obtenido de <https://www.bolsadequito.com/index.php/blog-2/242-las-facturas-comerciales-negociables-un-producto-de-rapido-desarrollo>
- Caicedo, D. (2017). La participación de las PYMES con la negociación de facturas comerciales negociables en el mercado de valores del Ecuador.

- Chacha, H. (2020). Importancia de las MIPYMES, en el desarrollo social y productivo del Ecuador. *Revista Científica y Tecnológica VICTEC*, 1(1), 126-139.
- Chávez, G., & Campuzano, J. (2018). Las micro, pequeñas y medianas empresas. Clasificación para su estudio en la carrera de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Machala. *Conrado*, 14(1), 247-255.
- Conde, A. (2021). Factoring o venta de cartera, de la normativa a la aplicación práctica. Caso de estudio: Comerciantes del cantón Loja–Ecuador. *REVISTA LEX MERCATORIA Doctrina, Praxis, Jurisprudencia y Legislación*, 50-61.
- Delgado, D., & Chávez, G. (2018). Las Pymes en el Ecuador y sus fuentes de financiamiento. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana* 18.
- Friend, R., & Arteta, E. (2018). The Commercial Invoice and Its Collection Process in the Ecuadorian Legal Regime. 227.
- Gutiérrez, T. &. (2005).
- INEC. (2016). Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-nacional-economico/>
- Juana, N., & José, B. (2015). El concepto de franquicia como estrategia para el crecimiento de la pequeña y mediana empresa en el sur de Quintana Roo. 19-42.
- Lascano, A. (2021). Análisis del derecho empresarial y la importancia en las microempresas del cantón portoviejo. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 5(4), 5496-5510.
- Lascano, A. (2021). Análisis del derecho empresarial y la importancia en las microempresas del cantón portoviejo. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 5(4), 5496-5510.
- Lewicki. (2015). La trama. *La trama*, 1.
- LLC, M. C. (2019). Obtenido de <https://efundex.com/prestamos-negocios/invoice-financing/?lang=es>
- Lucero, G. (2020). Propuesta de reforma legislativa: Pagaré digital y factura electrónica comercial negociable como títulos ejecutivos. *Universidad Tecnológica Israel*.
- Macías, R. (2018). La factura comercial y su proceso de cobro en el ordenamiento jurídico ecuatoriano. *Revista Facultad de Jurisprudencia*, 4-8.
- Melo, G. (2016). Tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) como factor determinante del éxito competitivo en la micro, pequeña y mediana empresa. *Universidad CEU San Pablo*.
- Mite, M., & Ripoll, V. (2019). La gestión contable estratégica GCE Caso: Importancia de las PYMES sobre las ventas en Ecuador. *Revista Espacios*, 40(06).
- Padilla, M. C. (2015). Ecoe Ediciones. *Mercado de Valores*, 19.
- Padilla, M. C. (2015). Mercado de Valores. *Ecoe Ediciones*, 19.
- Pazmiño, V. (2018). Análisis de la implementación de facturación electrónica en el Ecuador: ventajas y desventajas frente a la facturación física. 2015. *Universidad Andina Simón Bolívar*.
- Romero, C. (2017). Microempresas panificadoras en el Azuay (Ecuador) y su productividad. *RETOS. Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 7(14), 167-188.
- Tamayo. (2007). La Gestión del Conocimiento.
- Torres. (2005). *Características de la microempresa*.

- Villegas, Y. (2020). La factura negociable y su efecto en la situación financiera de industrias Atlanta & Asociados EIRL, Chiclayo.
- Yáñez, M. (2018). Importancia de los recursos humanos en las micro, pequeñas y medianas empresas del Ecuador. *Revista Universidad y Sociedad*, 10(2), 89-93.
- Ycaza, D., & Sánchez, A. (2016). Factores de competitividad orientados a la pequeña y mediana empresa (PYME) en Latinoamérica: revisión de la literatura. *Revista San Gregorio*, 2(15), 104-111.

ANEXOS

Modelo de encuestas

1. ¿Conoce usted las alternativas de financiamiento formal que existen en el mercado para las PYMES?

Si	
No	

2. ¿Conoce usted las líneas de crédito que las Instituciones Financieras Privadas ofrecen en beneficio para las PYMES?

Si	
No	

3. ¿Usted ha solicitado crédito en una Institución Financiera Privada?

Si	
No	

4. ¿Cuál de los siguientes factores cree usted que limitan el acceso al crédito?

Falta de información	
Trámite burocrático	
Altas tasas de interés	
Entrega de garantías	

5. ¿En qué Institución Financiera Privada usted ha solicitado crédito?

Banco	
Cooperativa de Ahorro y Crédito	
Sociedad Financiera	

6. ¿Conoce las opciones de inversión que ofrece el Mercado de Valores para las PYMES?

Si	
No	

7. ¿Sabía usted que se puede negociar las FCN de su empresa en la bolsa de valores?

Si	
No	

8. ¿Usted cree que negociar las facturas comerciales negociables en el mercado bursátil es rentable?

Si	
No	

9. ¿Al financiarse con FCN en la bolsa de valores ha mejorado la liquidez de su empresa?

Si	
----	--

No	
----	--

10. ¿Conoce la empresa el proceso para financiarse con las facturas comerciales negociables en la bolsa de valores?

Si	
No	

11. ¿Conoce la empresa las ventajas y desventajas de negociar en la Bolsa de Valores las FCN?

Si	
No	

12. ¿Del total de activos que posee la empresa que porcentaje está libre de deuda?

0-30%	
30-60%	
60- 100%	

Anexo 2 – Estados financieros de muestra obtenida para análisis financiero

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	MEGAFASHION S.A.	COMERCIALIZADORA ARTICULOS MILITARES CARMÍ S.A.	INFATEXILES S.A.	CIRCOMIX CIA.LTDA.	MANUFACTURAS DIVERSAS DEL CENTRO MADECIN S.A.	Total	CON FCN	CON PRESTAMO
ACTIVO								
CAJA BANCOS E INVERSIONES	\$ 2.158,42	\$ 54.096,50	\$ 3.206,81	\$ 5.255,54	\$ 4.015,54	\$ 68.732,81	\$ 68.732,81	\$ 68.732,81
CTAS POR COBRAR COMERCIALES	\$ 55.289,08	\$ 37.183,66	\$ 9.185,51	\$ 1.688,75	\$ 15.142,23	\$ 118.489,23	\$ 21.239,23	\$ 118.489,23
OTRAS CTAS POR COBRAR	\$ 2.705,48		\$ 30.498,12		\$ 2.075,34	\$ 35.278,94	\$ 35.278,94	\$ 35.278,94
ACTIVOS POR IMP CORRIENTES	\$ 17.905,06	\$ 3.481,00	\$ 19.326,61	\$ 29.756,67		\$ 70.469,34	\$ 70.469,34	\$ 70.469,34
INVENTARIOS	\$ 390.790,48	\$ 90.241,19	\$ 40.084,53	\$ 114.634,55	\$ 31.573,24	\$ 667.323,99	\$ 667.323,99	\$ 667.323,99
TOTAL, ACTIVOS CORRIENTES	\$ 468.848,52	\$ 185.002,35	\$ 102.301,58	\$ 151.335,51	\$ 52.806,35	\$ 960.294,31	\$ 863.044,31	\$ 960.294,31
PROPIEDADES Y EQUIPOS NETO	\$ 112.950,12	\$ 33.666,67	\$ 54.774,93	\$ 5.775,79	\$ -	\$ 207.167,51	\$ 207.167,51	\$ 207.167,51
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES		\$ 132.351,63	\$ 10.800,00	\$ 3.900,00	\$ -	\$ 147.051,63	\$ 147.051,63	\$ 147.051,63
TOTAL, ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 112.950,12	\$ 166.018,30	\$ 65.574,93	\$ 9.675,79	\$ -	\$ 354.219,14	\$ 354.219,14	\$ 354.219,14
TOTAL, ACTIVOS	\$ 581.798,64	\$ 351.020,65	\$ 167.876,51	\$ 161.011,30	\$ 52.806,35	\$ 1.314.513,45	\$ 1.217.263,45	\$ 1.314.513,45
PASIVO								
OBLIGACIONES CORTO PLAZO RELACIONADAS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 33.618,71	\$ 33.618,71	\$ 33.618,71	\$ 33.618,71
OBLIGACIONES CORTO PLAZO	\$ 15.687,10	\$ 10.000,00	\$ -	\$ -	\$ 821,76	\$ 26.508,86	\$ 26.508,86	\$ 123.758,86
CTAS POR PAGAR COMERCIALES	\$ 178.593,04	\$ 468,29	\$ 42.624,65	\$ 131.222,60	\$ -	\$ 352.908,58	\$ 260.764,66	\$ 263.715,29
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	\$ 41.559,47	\$ 3.678,51	\$ 6.163,39	\$ 3.665,95	\$ -	\$ 55.067,32	\$ 55.067,32	\$ 55.067,32
TOTAL, PASIVOS CORRIENTES	\$ 235.839,61	\$ 14.146,80	\$ 48.788,04	\$ 134.888,55	\$ 34.440,47	\$ 468.103,47	\$ 375.959,55	\$ 476.160,18
OTRAS CUENTAS POR PAGAR RELACIONADAS	\$ 166.325,00	\$ -	\$ 109.333,46	\$ -	\$ -	\$ 275.658,46	\$ 275.658,46	\$ 275.658,46
OTRAS CUENTAS POR PAGAR NO RELACIONADAS	\$ 36.814,05	\$ 40.000,00	\$ -	\$ 35.000,00	\$ -	\$ 111.814,05	\$ 111.814,05	\$ 111.814,05
TOTAL, PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 203.139,05	\$ 40.000,00	\$ 109.333,46	\$ 35.000,00	\$ -	\$ 387.472,51	\$ 387.472,51	\$ 387.472,51
TOTAL, PASIVOS	\$ 438.978,66	\$ 54.146,80	\$ 158.121,50	\$ 169.888,55	\$ 34.440,47	\$ 855.575,98	\$ 763.432,06	\$ 863.632,69
PATRIMONIO								
CAPITAL	\$ 10.000,00	\$ 800,00	\$ 1.600,00	\$ 800,00	\$ 10.000,00	\$ 23.200,00	\$ 23.200,00	\$ 23.200,00
APORTE FUTURA CAPITALIZACIÓN		\$ 188.750,00	\$ 299.200,00	\$ 30.600,00	\$ -	\$ 518.550,00	\$ 518.550,00	\$ 518.550,00

RESERVAS	\$	4.943,70	\$	3.097,12	\$	65.000,00	\$	2.004,13	\$	75.044,95	\$	75.044,95	\$	75.044,95
RESULTADOS ACUMULADOS	\$	206.305,69	\$	142.349,14	-\$	214.604,09	-\$	90.474,92	\$	24.611,85	\$	68.187,67	\$	68.187,67
RESULTADOS DEL EJERCICIO	-\$	78.429,41	-\$	38.122,41	-\$	76.440,90	-\$	14.802,33	-\$	18.250,10	-\$	226.045,15	-\$	234.101,86
TOTAL PATRIMONIO	\$	142.819,98	\$	296.873,85	\$	9.755,01	-\$	8.877,25	\$	18.365,88	\$	458.937,47	\$	450.880,76
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$	581.798,64	\$	351.020,65	\$	167.876,51	\$	161.011,30	\$	52.806,35	\$	1.314.513,45	\$	1.217.263,45
ESTADOS DEL RESULTADO INTEGRAL														
VENTAS NETAS	\$	45.146,53	\$	76.407,79	\$	100.424,37	\$	26.709,62	\$	43.962,26	\$	292.650,57	\$	292.650,57
COSTO DE VENTAS	-\$	31.690,61	-\$	21.172,79	-\$	69.467,33	-\$	17.662,38	-\$	62.212,36	-\$	202.205,47	-\$	202.205,47
MARGEN DE CONTRIBUCION	\$	13.455,92	\$	55.235,00	\$	30.957,04	\$	9.047,24	-\$	18.250,10	\$	90.445,10	\$	90.445,10
GASTOS OPERACIONALES	-\$	91.885,33	-\$	92.186,79	-\$	102.848,68	-\$	22.190,62			-\$	309.111,42	-\$	309.111,42
UTILIDAD DE OPERACION	-\$	78.429,41	-\$	36.951,79	-\$	71.891,64	-\$	13.143,38	-\$	18.250,10	-\$	218.666,32	-\$	218.666,32
GASTOS FINANCIEROS	\$	-	-\$	1.170,62	-\$	4.549,26	-\$	1.658,95	\$	-	-\$	2.272,75	-\$	15.435,54
Intereses bancarios			-\$	1.170,62	-\$	4.549,26					-\$	5.719,88	-\$	5.719,88
Costos financieros							-\$	1.658,95			\$	3.447,13	-\$	9.715,66
UTIL ANTES DE PART./IMP.TOS	-\$	78.429,41	-\$	38.122,41	-\$	76.440,90	-\$	14.802,33	-\$	18.250,10	-\$	220.939,07	-\$	234.101,86
PART TRABAJADORES/IMPUESTOS											\$	-	\$	-
UTILIDAD (PÉRDIDA NETA)	-\$	78.429,41	-\$	38.122,41	-\$	76.440,90	-\$	14.802,33	-\$	18.250,10	-\$	220.939,07	-\$	234.101,86

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Amaiquema Sandoya Javier Enrique**, con C.C: # **0924644461**, y **Espinoza Ochoa Zoraida Silvia**, con C.C: # **0921909230** autores del trabajo de titulación: **Negociación de facturas comerciales en el mercado de valores como alternativa de financiamiento y su incidencia en la liquidez de las microempresas del sector de venta de ropa y calzado de la ciudad de Guayaquil**, previo a la obtención del título de Magister en Contabilidad y Finanzas, en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaramos tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizamos a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 22 de febrero del 2022

f. 

Amaiquema Sandoya Javier Enrique
CC 0924644461

f. 

Espinoza Ochoa Zoraida Silvia
CC 0921909230

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Negociación de facturas comerciales en el Mercado de Valores como alternativa de financiamiento y su incidencia en la liquidez de las microempresas del sector de venta de ropa y calzado de la ciudad de Guayaquil.		
AUTORES:	Amaiquema Sandoya Javier Enrique Espinoza Ochoa Zoraida Silvia		
REVISOR/TUTOR:	Pérez Bernita Jorge Alfredo		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.		
UNIDAD/FACULTAD:	Sistema de Posgrado		
MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:	Maestría en Contabilidad y Finanzas		
TÍTULO OBTENIDO:	Magister en Contabilidad y Finanzas		
FECHA PUBLICACIÓN:	22 de febrero del 2022	No. DE PÁGINAS:	24
ÁREAS TEMÁTICAS:	Contabilidad, Finanzas, Administración		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Liquidez, Facturas, Financiamiento, Mercado de Valores, Crédito, Capital de Trabajo		
RESUMEN/ABSTRACT:			
<p>El presente artículo hace referencia a las Facturas Comerciales Negociables (FCN) que es un pilar fundamental de la economía, para el desarrollo de este trabajo se analizaron las situaciones complicadas la cual se enfrentan las microempresas para obtener un capital de trabajo y en su mayoría acuden a préstamos bancarios sin tener el conocimiento que existen otras alternativas de financiamiento como lo son las Facturas Comerciales que a su vez estas le pueden permitir una eficiente gestión de recursos. Este trabajo tiene la finalidad de analizar las oportunidades que se pueden obtener las compañías al aplicar este tipo de financiamiento, los beneficios que existen para los intervinientes en este proceso, y a su vez, medir el impacto financiero del uso de las facturas comerciales en la liquidez de las mismas. Para esto, se utilizó una metodología mixta, mediante la aplicación de en cuentas a una muestra de microempresas del sector de venta de Ropa de Guayaquil, y el análisis de información financiera para determinar la incidencia en la liquidez. Se pudo determinar que existe un desconocimiento generalizado por parte de las empresas sobre la existencia de las facturas comerciales. En términos numéricos, las mejoras en los indicadores de gestión y de liquidez convierten a las facturas comerciales en un mecanismo ideal para el manejo de la liquidez de las empresas.</p>			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR:	Teléfono: +593-999999999	E-mail: Amaiquema.Sandoya@cu.ucsg.edu.ec Espinoza.Zoraida@cu.ucsg.edu.ec	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE):	Nombre: Linda Evelyn Yong Amaya		
	Teléfono: +593-4- 3804600		
	E-mail: linda.yong@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			