

UNIVERSIDAD HISPANOAMERICANA

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**TESIS PARA OPTAR EL GRADO DE
LICENCIATURA EN FINANZAS Y BANCA**

**EL FACTOREO EN EL MERCADO
COSTARRICENSE: SITUACIÓN ACTUAL Y
COMPORTAMIENTO DEL PRODUCTO DURANTE
EL PERIODO 2015 AL 2017**

**Autora:
Dayana Chinchilla Monge**

**Tutor:
Luis Vargas Zúñiga**

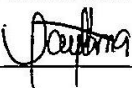
San José, Costa Rica

Año 2018

DECLARACIÓN JURADA

Yo **Dayana Chinchilla Monge**, mayor de edad, portadora de la cédula de identidad número **1-1333-0623**, egresada de la carrera de Administración de Negocios con énfasis en Banca y Finanzas de la Universidad Hispanoamericana, hago constar por medio de este acto y debidamente apercibido y entendido de las penas y consecuencias con las que se castiga en el Código Penal el delito de perjurio, ante quienes se constituyen en el Tribunal Examinador de mi trabajo de tesis para optar por el título de Licenciatura, juro solemnemente que mi trabajo de investigación titulado: **El factoreo en el mercado costarricense: situación actual y comportamiento del producto durante el periodo 2015 al 2017**, es una obra original que ha respetado todo lo preceptuado por las Leyes Penales, así como la Ley de Derecho de Autor y Derecho Conexos número 6683 del 14 de octubre de 1982 y sus reformas, publicada en la Gaceta número 226 del 25 de noviembre de 1982; incluyendo el numeral 70 de dicha ley que advierte; artículo 70. Es permitido citar a un autor, transcribiendo los pasajes pertinentes siempre que estos no sean tantos y seguidos, que puedan considerarse como una producción simulada y sustancial, que redunde en perjuicio del autor de la obra original. Asimismo, quedo advertida que la Universidad se reserva el derecho de protocolizar este documento ante Notario Público.

En fe de lo anterior, firmo en la ciudad de San José, a los 25 días del mes de mayo del año dos mil dieciocho.



Dayana Chinchilla Monge

Cédula: 1-1333-0623

CARTA DE APROBACIÓN DEL TUTOR

San José, 25 de mayo del 2018

**Dirección de Carrera
Administración de Empresas
Universidad Hispanoamericana**

Estimados señores

La estudiante **Dayana Chinchilla Monge**, cédula de identidad número **1-1333-0623**, me ha presentado, para efectos de revisión y aprobación, el trabajo de investigación denominado **EL FACTOREO EN EL MERCADO COSTARRICENSE: SITUACION ACTUAL Y COMPORTAMIENTO DEL PRODUCTO DURANTE EL PERIODO 2015 AL 2017**, el cual ha elaborado para optar por el grado académico de: Licenciatura con Énfasis en Banca y Finanzas

En mi calidad de tutor, he verificado que se han hecho las correcciones indicadas durante el proceso de tutoría y he evaluado los aspectos relativos a la elaboración del problema, objetivos, justificación; antecedentes, marco teórico, marco metodológico, tabulación, análisis de datos; conclusiones y recomendaciones.

De los resultados obtenidos por el postulante, se obtiene la siguiente calificación:

a)	ORIGINAL DEL TEMA	10%	10%
b)	CUMPLIMIENTO DE ENTREGA DE AVANCES	20%	20%
c)	COHERENCIA ENTRE LOS OBJETIVOS, LOS INSTRUMENTOS APLICADOS Y LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACION	30%	30%
d)	RELEVANCIA DE LAS CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	20%	20%
e)	CALIDAD, DETALLE DEL MARCO TEORICO	20%	20%
	TOTAL	100%	100%

En virtud de la calificación obtenida, se avala el traslado al proceso de lectura.

Atentamente,


Luis Alberto Vargas Zúñiga
Cédula N° 0107090057
No. carné 33896

CARTA DE LECTOR

San José, 11 de junio del 2018

Universidad Hispanoamericana
Sede Heredia
Carrera de Administración

Estimado señor

La estudiante Dayana Chinchilla Monge, cédula de identidad 1-1333-0623, me ha presentado para efectos de revisión y aprobación, el trabajo de investigación denominado "EL FACTOREO EN EL MERCADO COSTARRICENSE: SITUACIÓN ACTUAL Y COMPORTAMIENTO DEL PRODUCTO DURANTE EL PERIODO 2015 AL 2017", el cual ha elaborado para obtener su grado de Licenciatura.

He revisado y he hecho las observaciones relativas al contenido analizado, particularmente lo relativo a la coherencia entre el marco teórico y análisis de datos, la consistencia de los datos recopilados y la coherencia entre éstos y las conclusiones; asimismo, la aplicabilidad y originalidad de las recomendaciones, en términos de aporte de la investigación. He verificado que se han hecho las modificaciones correspondientes a las observaciones indicadas.

Por consiguiente, este trabajo cuenta con mi aval para ser presentado en la defensa pública.

Atte.



MBA. Alexander Cordero Céspedes, lic.

Cédula 1-732-096

Camé 5813

Heredia, 20 de junio del 2018

**Señores/as
Comisión de Proyectos Finales de Graduación
Universidad Hispanoamericana
S.O.**

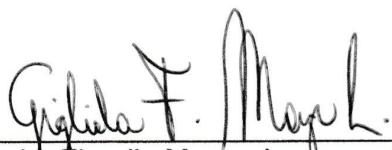
Estimados/as señores/as:

La estudiante, Dayana Chinchilla Monge, portadora de la cédula de identidad número 1-1333-0623, me ha presentado para efectos de corrección filológica, la tesis denominada **“EL FACTOREO EN EL MERCADO COSTARRICENSE: SITUACIÓN ACTUAL Y COMPORTAMIENTO DEL PRODUCTO DURANTE EL PERIODO 2015 AL 2017”**, la cual ha elaborado para optar por el grado académico de Licenciatura en Finanzas y Banca.

He modificado, de acuerdo con los lineamientos vigentes de corrección de estilo, señalados por la Real Academia Española, aspectos de estructura gramatical, acentuación, ortografía, puntuación y vicios de dicción, que se trasladan al escrito y he verificado que se hayan incluido las correcciones y las incorporaciones de las observaciones de la revisión correspondiente.

Por lo consiguiente, este trabajo se encuentra listo para ser presentado oficialmente a la Universidad Hispanoamericana.

Cordialmente,



Dra. Fiorella Monge Lezcano
Licda. Filología
Código profesional - 030599
UCR

Licda. Fiorella Monge Lezcano, Dra.
Licenciada en Filología Española, Universidad de Costa Rica
Carné profesional: 030599
Colegio de Licenciados y Profesores en Letras, Filosofía, Ciencias y Artes
Teléfono celular: 85-33-29-35
Correo electrónico: fiorellaml@gmail.com

ÍNDICE DE CONTENIDO

ÍNDICE DE CONTENIDO.....	II
ÍNDICE DE FIGURAS	VI
ÍNDICE DE TABLAS	VII
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	VIII
DECLARACIÓN JURADA	IX
CARTA DE APROBACIÓN DEL TUTOR.....	X
DEDICATORIA.....	XI
AGRADECIMIENTO.....	XII
TABLA DE ABREVIATURAS	13
RESUMEN	14
CAPITULO I: PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	17
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	18
1.1.1. Antecedentes del problema	18
1.1.2. Problematización	20
1.1.3. Justificación del problema	22
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	23
1.3. OBJETIVOS	24
1.3.1. Objetivo general	24
1.3.2. Objetivos específicos.....	24
1.4. ALCANCES Y LIMITACIONES	25
1.4.1. Alcances.....	25
1.4.2. Limitaciones.....	26

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	27
2.1. CONTEXTO HISTÓRICO	28
2.1.1. Antecedentes del factoreo	28
2.1.2. El factoreo en Costa Rica	32
2.1.3. Importancia del factoreo en el mercado empresarial costarricense.....	37
2.2. CONTEXTO TEÓRICO - CONCEPTUAL	46
2.2.1. El mercado y sistema financiero costarricense.....	46
2.2.1.1. Sistema financiero costarricense	46
2.2.1.2. El crédito en Costa Rica.....	52
2.2.1.3. Reglamentos y normativas SUGEF	54
2.2.1.4. Productos crediticios del mercado costarricense	60
2.2.2. El factoreo	61
2.2.2.1. Participantes en el proceso del factoreo	65
2.2.2.2. Tipos de factoreo en Costa Rica.....	65
2.2.2.3. Modalidades de factoreo en Costa Rica	66
2.2.2.4. Proceso y requisitos para realizar el factoreo	69
2.2.2.5. Marco jurídico del factoreo.....	72
2.2.2.5.1. Proyecto de ley marco del contrato de factoreo.....	75
2.2.2.5.2. Documentación legal del factoreo.....	78
2.2.2.5.3. Obligaciones de las partes.....	79
2.2.2.6. Ventajas, desventajas y riesgos del factoreo	80
2.2.2.6.1. Ventajas del factoreo	80
2.2.2.6.2. Desventajas y riesgos del factoreo	82

2.2.2.7. El factoreo frente a los avances tecnológicos.....	84
2.3. HIPÓTESIS.....	87
2.3.1. Variables	87
2.3.1.1. El mercado costarricense	87
2.3.1.2. El factoreo	87
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO	89
3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN	90
3.1.1. Finalidad.....	90
3.1.2. Dimensión temporal	91
3.1.3. Marco	91
3.1.4. Naturaleza.....	92
3.1.5. Carácter	92
3.2. SUJETOS Y FUENTES DE INVESTIGACIÓN	94
3.2.1. Primera mano.....	94
3.2.2. Segunda mano.....	94
3.2.3. Tercera mano.....	94
3.3. SELECCIÓN DEL MUESTREO.....	95
3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA RECOLECTAR INFORMACIÓN	96
3.5. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	98
3.5.1. Definición conceptual, operativa e instrumental	98
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS.....	102
4.1 DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN VIGENTE.....	103
4.1.1. Diagnóstico de la situación.....	103

4.1.2. Descripción de los datos	104
4.1.2.1. Estadísticas cartera de factoreo para el periodo 2015-2017	104
4.1.2.1.1. Composición de la cartera de factoreo.....	104
4.1.2.1.2. Mora legal de la cartera de factoreo.....	112
4.1.2.1.3. Pagadores del sector público y privado	115
4.1.2.1.4. Tasa de interés cobrada por las descontadoras	115
4.1.2.1.5. Promedio de funcionarios que laboran en las descontadoras.....	118
4.1.2.2. Descripción de los datos de las entrevistas aplicadas.....	119
Fuente: elaboración propia.....	133
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	134
5.1. CONCLUSIONES.....	135
5.1.1. Conclusión general	135
5.1.2. Conclusiones específicas.....	136
5.2. RECOMENDACIONES.....	141
CAPÍTULO VI: PROPUESTA.....	144
BIBLIOGRAFÍA	150
GLOSARIO	154
ANEXOS	159

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Composición porcentual del sector empresarial según su tamaño, periodo 2015-2016	38
Figura 2 Distribución de empleo total, según su tamaño, periodo 2015-2016.....	39
Figura 3 Participación de las PYME según su tamaño, periodo 2016.....	40
Figura 4 Distribución empresarial por compras públicas, periodo 2016	43
Figura 5 Comparativo cartera de factoreo, periodo 2013 - 2017	104
Figura 6 Cartera de factoreo, periodo 2015	105
Figura 7 Cartera de factoreo, periodo 2016	106
Figura 8 Cartera de factoreo, periodo 2017	106
Figura 9 Comparativo tendencia factoreo, periodo 2015 - 2017	107
Figura 10 Cartera de factoreo por sectores, periodo 2015.....	110
Figura 11 Cartera de factoreo por sectores, periodo 2016.....	110
Figura 12 Cartera de factoreo por sectores, periodo 2017.....	111
Figura 13 Comparativo cartera de factoreo por sectores, periodo 2015-2017	112
Figura 14 Mora legal de factoreo, periodo 2016.....	113
Figura 15 Mora legal de factoreo, periodo 2017.....	114
Figura 16 Comparativo mora de factoreo, periodo 2016 – 2017	114
Figura 17 Pagadores, periodo 2016 – 2017	115
Figura 18 Comparativo tasa interés cobrada, periodo 2016.....	117
Figura 19 Comparativo tasa interés cobrada, periodo 2017.....	118
Figura 20 Promedio de funcionarios en las descontadoras, periodo 2016 – 2017.....	119
Figura 21 Proyección de mora legal de factoreo periodo 2018.....	139

Figura 21 Proyección de mora legal de factoreo periodo 2019.....

139

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Descontadoras asociadas a la CCEF.....	36
Tabla 2 Clasificación de empresas por cantidad de empleados	37
Tabla 3 Distribución de empresas por montos adjudicados, periodo 2016	42
Tabla 4 Principales intermediarios financieros de Costa Rica.....	48
Tabla 5 Productos crediticios del mercado costarricense	60
Tabla 6 Operacionalización de las variables	100
Tabla 7 Cartera por afiliado, periodo 2017	108
Tabla 8 Cartera por afiliado, periodo 2016	109
Tabla 9 Tasa de interés cobrada, periodo 2016.....	116
Tabla 10 Tasa de interés cobrada, periodo 2017	116
Tabla 11 Situaciones que según los entrevistados podrían afectar la colocación del factoreo	125
Tabla 12 Situaciones que han afectado la calidad de la cartera de factoreo	126
Tabla 13 Ventajas para las PYMES al usar factoreo	128
Tabla 14 Riesgos del factoreo para las descontadoras.....	129
Tabla 15 Medidas para mitigar el riesgo de impago de operaciones de factoreo	131
Tabla 16 Oportunidades de mejora para el factoreo	132

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Conformación de un sistema financiero	52
Ilustración 2 Funciones actuales de los entrevistados	121
Ilustración 3 Años de experiencia de los entrevistados.....	122
Ilustración 4 Tipos y modalidades de crédito ofrecidos por las descontadoras.....	123
Ilustración 5 Proceso de factoreo	124

DEDICATORIA

A Dios por las metas que me ha permitido alcanzar, por darme fuerza aun cuando muchas veces parecía imposible lograrlo.

A mi madre, por los valores que me ha enseñado, por siempre demostrar confiar en mí, así como por su amor y apoyo incondicional.

A mis hermanos y sobrinos, porque han alegrado mi vida todos estos años y esto ha sido una gran motivación para seguir adelante.

De forma especial, a Vinicio Quirós, porque siempre desde el inicio de mi carrera y vida profesional ha sido para mí la mejor de las compañías, pues siempre me dio palabras de aliento cuando pensaba no poder seguir, me impulsó y me apoyó y me guio tanto en mi vida.

Todos ellos han creído en mis capacidades, lo cual, más que una meta, es un sueño cumplido.

¡Los amo muchísimo!

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi madre: Luisa Monge, a mis hermanos: Geovanny, Cinthia, Javier y Enrique; a mis sobrinos, por el apoyo incondicional que me han brindado, porque han sido gran parte de mi motivación para finalizar esta etapa.

¡Gracias, con cariño, a una gran persona, quien me animó a seguir y me ayudó en los momentos que más lo necesitaba: Vinicio Quirós!

También, agradezco a Steven Azofeifa, Andrés Azofeifa, Cecilia Monge y mis sobrinos, porque fueron parte de mi vida estos últimos años y me dieron alegría y compañía, la cual significó una fuente de motivación.

Las gracias también a mi tutor Luis Vargas, porque con buena disposición me ayudó en este proceso.

Agradezco a Damaris Murillo, Jorge Sandí, Angélica Molina y compañeros de trabajo, quienes me colaboraron con muy buena disposición a realizar esta tesis, así como a esas personas que de alguna forma me ayudaron en el proceso de mi vida estudiantil y profesional, quienes me guiaron y enseñaron muchas cosas valiosas.

TABLA DE ABREVIATURAS

ASEBANACIO	Asociación Solidarista de Empleados del Banco Nacional
CAPREDE	Caja de Préstamos y Descuentos de los Empleados del Poder Judicial
CCEEF	Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo
CNFL	Compañía Nacional de Fuerza y Luz
DEE	Directorio de Establecimientos y Empresas
GAM	Gran Área Metropolitana
ICE	Instituto Costarricense de Electricidad
MEIC	Ministerio de Economía, Industria y Comercio
PYME	Micro, pequeña y mediana empresa de los sectores de industria, comercio, servicios y tecnologías de información
PYMPA	Pequeño y mediano productor agropecuario
SFN	Sistema financiero nacional
SIEC	Sistema de Información Empresarial Costarricense
SUGEF	Superintendencia General de Entidades Financiera
SUGESE	Superintendencia General de Seguros
SUGEVAL	Superintendencia General de Valores
SUPEN	Superintendencia de Pensiones

RESUMEN

En esta investigación se ofrece una introducción sobre el sistema financiero costarricense y el factoreo como opción de financiamiento en Costa Rica. Se proporcionan detalles de los inicios, así como de forma muy general los cambios que con los años llega a sufrir esta operación crediticia, actividad clave para el desarrollo de las PYMES costarricenses. También, se ofrece información sobre la legislación vigente más relevante que regula este producto financiero.

Al Aprovechar la experiencia como funcionaria de un banco privado que califica como una de las principales descontadoras del país, se exponen aspectos teóricos que se desean dar a conocer sobre la actividad del factoreo como herramienta crediticia al aportar elementos clave que las entidades financieras utilizan para realizar estas operaciones de crédito. Este último es de gran importancia para el aprovechamiento de esta investigación, puesto que no presenta únicamente aspectos reglamentarios vigentes, sino que se muestra elementos que únicamente la experiencia puede aportar.

Adicionalmente, se detallan los principales tipos y las modalidades del factoreo que ofrecen los intermediarios financieros al público costarricense; además, se explica el proceso que se requiere para llevar a cabo estas operaciones.

Esta investigación consta de seis capítulos, los cuales se describen brevemente a continuación:

El primero, denominado **Problema de investigación**, proporciona antecedentes del problema que enfrenta actualmente el factoreo en el mercado costarricense, con lo cual, a través del tiempo, ha crecido la dificultad para brindar un proceso ágil y sencillo. Ello ocasiona que muchas entidades bancarias dejen de brindar el servicio; ante este

panorama, es necesario actualizar la información disponible y determinar los motivos que generan esta situación y así valorar la conveniencia del servicio al identificar posibles alternativas que ayuden a mitigar los riesgos asociados al producto. También, este capítulo incorpora los objetivos de la investigación, los alcances y las limitaciones.

El segundo capítulo, **Marco teórico**, incluye información sobre los antecedentes del factoreo y sus inicios en Costa Rica hasta la actualidad. Brinda información acerca de la importancia en el mercado empresarial costarricense, así como conceptos básicos y clave para entender el producto, los participantes en el proceso, los tipos y las modalidades, el proceso y requisitos para realizar la operación, el marco jurídico respecto a la regulación en Costa Rica y, por último, a las ventajas, las desventajas y los riesgos.

El capítulo tres, **Marco metodológico**, menciona que con este estudio se toman las investigaciones existentes sobre el factoreo, pero se actualiza su situación en el mercado costarricense en los periodos 2015-2017, debido a que el producto se ha visto afectado por distintas situaciones que se han dado en el país, así como cambios en las necesidades de los descontantes.

La presente investigación analiza un estudio macro. Se enfoca en las descontadoras que actualmente se encuentran asociadas a la Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo (CCEF), las cuales brindan el servicio.

El capítulo cuarto, **Análisis e interpretación de datos**, muestra la información estadística aportada por la Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo (CCEF), correspondiente a la composición de la cartera de factoreo, comparación de la mora legal, detalle de pagadores autorizados y cantidad de empleados que laboran en

promedio para las descontadoras, así como los rangos mínimos y máximos de las tasas de interés que ofrecen las descontadoras reguladas en Costa Rica como también las que no son reguladas.

En este capítulo, además, se describe y analiza la opinión de los entrevistados, quienes laboran actualmente en las descontadoras con el fin de relacionar la forma en que se realiza el factoreo, los riesgos y las desventajas del producto con la situación de la cartera durante el periodo 2015 al 2017. Se considera la experiencia de estas personas para documentar la situación actual del producto.

El quinto capítulo, **Conclusiones y recomendaciones**, resume los principales tipos y las modalidades de factoreo que se realizan actualmente en Costa Rica. Describe las principales ventajas y las desventajas que dominan del producto dentro del mercado financiero costarricense y la importancia para las PYMES.

En este capítulo se expone si efectivamente los procesos ejecutados por parte de las principales descontadoras tienen relación con la creciente morosidad en la cartera de factoreo en el periodo de estudio y, a su vez, se determinan los motivos principales que han llevado a la disminución progresiva en la colocación del producto a nivel nacional durante el periodo 2015 al 2017 y los retos que enfrentan las descontadoras actualmente para ofrecer el factoreo como forma de financiamiento.

En el último capítulo correspondiente al sexto, **Propuesta**, se recomienda medidas que se puede tomar para que el producto pueda mantenerse en el tiempo y pueda soportar las amenazas y los riesgos que lo enfrentan. A su vez, se proporcionan las recomendaciones que podrían ayudar a que las descontadoras ofrezcan esta operación crediticia de forma más segura y constante.

CAPÍTULO I: PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La investigación se desarrolla por medio de información recolectada durante el periodo de 2015 a 2017, respecto al producto financiero denominado factoreo, el cual es utilizado por diversas entidades descontadoras en el territorio costarricense y que constituye una herramienta de financiamiento a corto plazo y como parte de la estrategia financiera de las empresas.

1.1.1. Antecedentes del problema

El factoreo en Costa Rica es una herramienta financiera muy utilizada, fácil de adquirir y con grandes oportunidades para todos los participantes. Estos beneficios en su mayoría son administrativos y/o financieros. Estos últimos son los más importantes para las empresas descontantes. Juárez (2013, p. 15) se refiere al factoreo como

... un mecanismo de financiación muy útil en la actividad económica, ya que hace posible que el empresario pueda cobrar al contado sus ventas a plazo, y poder gozar de las ventajas de un asesoramiento sobre las ventas, “*marketing*”, informes sobre sus clientes, asuntos contables entre otros.

Sobre este mismo tema, Armas (2016) menciona que las empresas actualmente “tienen la necesidad de implementar estrategias y política de alta dirección y gerencia, que les permita ser competitivas y eficientes frente a los nuevos desafíos del mercado” (p.13). Asimismo, el autor agrega que el escenario socioeconómico actual del país exige que las empresas diseñen e implementen sistemas de planificación financiera sobre todo en aquellas que son consideradas empresas dinámicas en marcha.

En ese sentido, como resultado de la búsqueda de satisfacer las necesidades de sus clientes, los intermediarios financieros han creado novedosas formas de brindar el factoreo y han flexibilizando durante el tiempo cada vez más los trámites relacionados con este servicio.

No obstante, es primordial considerar que en Costa Rica “no existe una forma determinada y uniforme, para la prestación del servicio, se cuenta con un servicio sistematizado a nivel interno de los bancos, según las cláusulas compromisorias para ambas partes, así como su mecanismo de transmisión y su ejecución, por lo que genera una incertidumbre acerca de la regulación de fondo de la presente figura” (Yin, 2013, p. 12). A su vez, el mismo autor indica que

...a pesar de que los contratos de descuento de facturas llevan aproximadamente veinte años operando en las distintas entidades bancarias del país y que, actualmente se contabiliza un gran número de bancos que operan formalmente con el descuento de facturas.

Se puede constatar que, jurídicamente hablando, estamos en presencia de un vacío legal, en donde no existe regulación óptima que garantice la seguridad jurídica en la suscripción de tales contratos, tanto para la protección del banco como acreedor, así como del cliente e inclusive, el tercer deudor que es el pagador (p. 87).

Durante el periodo 2015 al 2017, la cartera de factoreo a nivel nacional ha decaído; así mismo, la morosidad de la cartera ha ido en aumento; por lo consiguiente, muchas descontadoras han reducido la colocación del factoreo y algunos bancos han

tomado la decisión de no ofrecer más este servicio, lo cual está generando incertidumbre en el mercado empresarial. Por lo anterior, la presente investigación busca reunir información que aclare lo sucedido con el factoreo en Costa Rica.

1.1.2. Problematicación

Actualmente, en Costa Rica, las investigaciones sobre el factoreo se han enfocado principalmente en el tema legal, el cual no está aún definido y en la factibilidad de brindar el servicio en ciertas entidades financieras. Al no existir una vía jurídica clara que respalde al producto como tal, existen muchas inquietudes por parte de las diversas partes interesadas sobre la forma que en qué se debe realizar o administrar el factoreo como producto financiero.

Muchos intermediarios financieros, principalmente los bancos, han restringido este servicio, debido a la problemática que han llegado a tener debido a la falta de claridad jurídica, al costo que genera realizar el trámite y también por los impagos en las operaciones concedidas. Así, se prefiere ofrecer otros productos de crédito.

El producto de factoreo a través del tiempo ha perdido interés en las empresas, principalmente las pequeñas, porque han desestimado sus trámites de factoreo, debido a la dificultad creciente en el proceso y a que muchas entidades bancarias han dejado de brindar el servicio. Ello obstaculiza su única forma de financiamiento. Ante este panorama, resulta fundamental actualizar la información disponible y determinar los motivos que generan esta situación y así valorar la conveniencia del servicio al identificar las posibles alternativas que ayuden a mitigar los riesgos asociados al producto.

Como parte de la investigación, se ha identificado que las circunstancias que provocan una decadencia en el otorgamiento del servicio de factoreo no ha sido un tema popular de investigación en el mercado costarricense. Asimismo, la novedad con la que se ha estado presentando este fenómeno ha dificultado aún más la existencia de investigaciones que analicen y traten el fenómeno.

El factoreo es una herramienta financiera muy antigua, la cual, hasta la actualidad, depende de factores micro y macroeconómicos, sociales, políticos y legales. Por lo tanto, es de suma importancia conocerlos, porque determinan la continuidad del producto.

Las descontadoras ofrecen a sus clientes muchas formas y tipos de factoreo con el fin de buscar dinamismo en el producto y también a que las empresas costarricenses demandan nuevas formas de factoreo.

Numerosos esfuerzos se han realizado en Costa Rica, tanto de parte de las descontadoras, como de diferentes entidades gubernamentales, con el fin de simplificar los trámites, mitigar riesgos relacionados de este producto financiero, mejorar condiciones de costos, flexibilizar la tramitología y brindar opciones tecnológicas que faciliten este trámite.

También, a pesar de que se han puesto en marcha varios productos novedosos con la finalidad de simplificar el trámite, aún resulta ser bastante complicado para todos los participantes lograr un acuerdo mutuo para ofrecer un servicio en una forma efectiva de financiamiento, a corto plazo, para las empresas.

1.1.3. Justificación del problema

En Costa Rica, las descontadoras existentes realizan un proceso de factoreo que varía de acuerdo con las políticas de cada entidad. La información disponible a nivel nacional acerca del servicio es escasa y no existe una regulación específica para la actividad, razón por la cual la Cámara de Empresas de Factoreo en mayo del año 2010 tomó la iniciativa de realizar los trámites para el Proyecto de Ley Número 19072 “Ley Marco del Factoreo”, el cual fue retirado en abril del 2014.

Posteriormente, se ingresó una nueva solicitud en mayo del año 2014 bajo el Proyecto de Ley Número 19 957 “Ley Marco del Contrato de Factoreo”, que busca fortalecer esta actividad; sin embargo, se trata de un proyecto pendiente de evaluación por parte de la Comisión de Asuntos Económicos de la Asamblea Legislativa.

Esta investigación busca brindar una nueva perspectiva práctica respecto a la problemática existente en la implementación efectiva del producto financiero denominado factoreo. Además, promueve el desarrollo de nuevas investigaciones que colaboren al brindar más información con el objetivo de crear así bases fundamentadas sobre la situación y su posibilidad de convertirse en una herramienta efectiva de financiamiento por parte de las empresas.

Se tratará de ofrecer un panorama más amplio de la situación del factoreo en Costa Rica, con lo que se pretende motivar al sector financiero y comercial del país a fin de evaluar las oportunidades que presenta esta herramienta financiera para el desarrollo y el mantenimiento del sector empresarial del costarricense.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Para esta investigación se formula la pregunta al problema de la siguiente forma:

¿Cuál ha sido el comportamiento que ha tenido el factoreo como herramienta financiera en el mercado costarricense durante el periodo 2015 al 2017 vinculado a la situación actual del producto?

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. Objetivo general

Describir la situación actual y las causas que afectan al servicio de factoreo como herramienta financiera efectiva para el mercado empresarial costarricense durante el periodo 2015 al 2017.

1.3.2. Objetivos específicos

Los objetivos específicos de esta investigación son los siguientes:

1. Definir la herramienta financiera denominada factoreo, así como los principales tipos y modalidades del producto utilizados en Costa Rica.
2. Describir las ventajas y las desventajas actuales del factoreo dentro del mercado financiero costarricense y la importancia de este sistema de financiamiento para las empresas en Costa Rica, en especial las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES).
3. Identificar la variabilidad existente en los procesos ejecutados por parte de las principales descontadoras y su relación con la creciente morosidad en la cartera de factoreo en el periodo de estudio.
4. Determinar los motivos principales que han llevado a la disminución progresiva en la colocación del producto a nivel nacional durante el periodo 2015 al 2017 y los retos que enfrentan las descontadoras actualmente para ofrecer el factoreo como forma de financiamiento.

1.4. ALCANCES Y LIMITACIONES

1.4.1. Alcances

Esta investigación se enfoca en un estudio acerca del comportamiento que ha mantenido el factoreo en el mercado costarricense, durante el periodo 2015 al 2017, desde una perspectiva meramente administrativa y operativa del proceso que realizan las principales descontadoras del país y cómo influyen estas prácticas en la colocación del producto y la morosidad de la cartera.

Para efectos de esta investigación, se abarcan tres tipos de factoreo: descuento de contratos y órdenes de compra, así como el descuento de facturas.

Este estudio describe sucesos para identificar cuáles prácticas que realizan las descontadoras aumentan los riesgos de impago de las operaciones de factoreo y cómo identificar factores internos y externos de las descontadoras, que producen una incertidumbre sobre el riesgo que asumen los intermediarios financieros al ofrecer este producto a sus clientes.

Se pretende sugerir mejores prácticas que fortalezcan el producto minimizando los riesgos que contraen las descontadoras al brindar el servicio de factoreo en las modalidades más utilizadas en Costa Rica.

La revisión de toda la información recopilada a través de las diversas fuentes consultadas en sus diferentes presentaciones sirve para establecer los criterios más apropiados basados en fundamentos técnicos para comprender mejor la realidad del tema del factoreo en Costa Rica.

1.4.2. Limitaciones

El tema por tratar en esta investigación casi no ha sido estudiado en Costa Rica. Como se mencionó, la mayoría de los estudios presentados abarcan aspectos legales del tema y existen pocas o nulas investigaciones que abarquen aspectos prácticos o técnicos del factoreo en Costa Rica. Todo lo anterior constituye una limitante para poder estudiar de forma adecuada la situación en el país.

Adicionalmente, el factoreo corresponde a un tema de actualidad dentro del sistema financiero costarricense, incluso se encuentra en discusión dentro de la Asamblea Legislativa. Por lo anterior, es común que se presenten situaciones que modifican la situación actual del producto, lo cual, a su vez, genera que el tema en cuestión sea afectado por una serie de eventos muy recientes sobre los cuales es difícil llevar un seguimiento adecuado.

Por tratarse de un tema de particular interés para las entidades bancarias y financieras, existe una restricción de la información otorgada por parte de estas a fin de poder estudiar el producto en cuestión. Por lo anterior, existe mucha información que no puede ser revisada y comparada que contribuya a realizar una investigación más detallada del tema en cuestión.

Dentro de estas limitaciones, se presenta la imposibilidad de nombrar la empresa (a solicitud de esta) en la cual se ha efectuado el trabajo. Por tales efectos, durante el documento se estará nombrando como únicamente entidad financiera.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. CONTEXTO HISTÓRICO

2.1.1. Antecedentes del factoreo

Para efectos de poder entender el origen el factoreo, es analizar sus orígenes. En la época del Rey Hammurabi de Babilonia (Mesopotamia), cultura que se consideró como la cuna de la civilización, aproximadamente 2000 años a. C. (Quirós G. y Vargas S, 2015, p. 20). Según (Quirós et al., 2015) “los mesopotámicos fueron los primeros en desarrollar registros escritos, estructurar negocios, desarrollar códigos legales e iniciar el concepto de factoreo. Tales raíces desarrollaron la figura del factoreo, que aun cuando la civilización desapareció, continuó en su proceso” (p.20).

La Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo [CCEF] (s.f.) brinda información acerca de los inicios del factoreo en el continente americano, en el cual

Durante el tiempo de las colonias, antes de la revolución, los productores de madera y algodón enviaban sus cargamentos a Europa, donde los agentes de los clientes avanzaban fondos a los productores, antes que los barcos llegaran a su destino en Europa. Esto le permitía a los productores continuar produciendo, sin esperar a recibir sus dineros hasta que los clientes finales recibieran sus embarques. Durante la Revolución Industrial, la figura de crédito tomó auge, aunque el concepto de factoreo continuó desarrollándose.

Con el pasar del tiempo, se logró que los factores ayudaran a sus clientes a determinar la confiabilidad crediticia y a establecer límites de crédito, los factores

comenzaron así a tener la capacidad de asegurar el pago de las facturas a sus clientes (Quirós et al., 2015).

Antes de los años treinta el factoreo en los Estados Unidos de América se desarrolló principalmente en la industria textil y en la manufactura de ropa. Después de la Segunda Guerra Mundial el factoreo se expandió a otras formas de financiamiento basadas en cuentas por cobrar. En la década de los años sesenta y setentas, el factoreo creció enormemente, convirtiéndose en una figura muy popular, aun cuando en los ochentas, las diferentes figuras financieras vieron el inicio de intentas regulaciones. Actualmente, el factoreo tiene una mayor representación a nivel nacional e internacional y ha evolucionado de tal forma que ya muchos países cuentan con su propia regulación (Quirós et al., 2015, p.20).

Respecto al crecimiento que ha tenido a nivel internacional el factoreo, Barrionuevo (2017) afirma que el “*factoring*”, nacido hace más de cien años en Estados Unidos, ha crecido en forma internacional en modo casi constante” (p.3). El autor también indica que el factoreo “con el paso de los años se ha ido expandiendo para otras regiones llegando también a países considerados en vías de desarrollo, creando mayores oportunidades y diversidad ante el financiamiento tradicional de deudas emergentes” (p.3).

Yin (2013) menciona que “el descuento de facturas se ha configurado en el mercado económico como una novedosa técnica de financiamiento que tiene su raíz inicial en la banca y es una subespecie de apertura de crédito”. Actualmente, es una

forma muy común de financiamiento, en especial para las pequeñas y las medianas empresas (pymes).

Al referirse a la evolución que ha tenido el factoreo desde sus orígenes hasta hoy, se puede decir que “actualmente los servicios complementarios están cobrando mayor importancia en el “*factoring*” internacional debido a la especialización que han logrado las empresas de “*factoring*” y por el fenómeno de globalización de las relaciones comerciales entre los países a nivel mundial” (Juárez, 2013, p. 1).

Sobre este mismo tema, Barrionuevo (2017, p. 3) argumenta que a nivel mundial el *factoring* es una herramienta que ofrece soluciones financieras y aumenta la liquidez a través de la venta de cartera. Ello genera que las empresas puedan resolver deudas inmediatas a corto plazo.

Respecto a los avances tecnológicos que se han incorporado al mercado internacional mediante plataformas tecnológicas que colaboran el trámite del factoreo, Barrionuevo (2017) expresa que “llega a empresas que mantienen facturación y crédito al cliente de manera electrónica. Evidenciando de esta forma su avance y crecimiento conforme lo ha hecho la tecnología en la actualidad” (p.4); a su vez, apunta que esta herramienta tecnológica funciona “por medio de una plataforma online, los clientes reciben ofertas de descuento de sus facturas a cobrar y pueden seleccionar la mejor alternativa de la manera más simple” (Barrionuevo, 2017, p. 5). El autor también visualiza un gran crecimiento del factoreo a futuro con la llegada de las facturas electrónicas y resalta como una gran ventaja que:

... la factura electrónica da la posibilidad de verificar en línea (ante dudas) la validez de una factura, o si no ha sido cedida a otra

empresa de “*factoring*”. Asimismo, reduce la posibilidad de que se cometa un fraude, y también el riesgo en el que se incurre la empresa de “*factoring*” al admitir una factura. En algunos casos esta reducción de riesgo es tal, que la empresa de “*factoring*” accede en pagar el 100 % del monto establecido en el documento cedido (p.5).

Armas (2016) también aporta con respecto del tema de la tecnología. Considera que “los avances tecnológicos han modernizado la forma de celebrar las operaciones de los negocios, así como obtener los fondos de financiamiento para las empresas” (p. 5). Además, argumenta lo siguiente:

...en la actualidad, tanto en Estados Unidos y países de Europa, como en Latinoamérica, las empresas para obtener fondos venden sus cuentas por cobrar a corto plazo a intermediarios financieros. El desarrollo de las operaciones de factoraje a nivel internacional ha sido un medio eficaz de financiamiento para las empresas, tanto los que pasan dificultades económicas temporales, como los que marchan bien en su negocio, beneficiando directamente a las partes involucradas en el contrato, e indirectamente a la economía en general dinamizando sus actividades (p. 5).

Por lo anterior, se infiere que aun cuando las empresas cuentan con otras formas de financiamiento, el factoreo sigue motivando a los empresarios a seguir utilizando esta herramienta financiera, la cual les brinda grandes beneficios y a pesar de que el “*factoring*” ha sido históricamente un producto poco regulado, ha ido

mejorando su reputación y el interés de inversores en los últimos años (Barrionuevo, 2017, p. 4).

2.1.2. El factoreo en Costa Rica

No existe una fecha determinada en la que inició el factoreo en Costa Rica; sin embargo, colaboradores de diferentes descontadoras coinciden en que es posible que haya iniciado en Costa Rica aproximadamente, en el año 1987, de manera muy informal, o bien mediante pequeñas asociaciones o financieras comenzaron a brindar el servicio.

El factoreo se ha configurado en el mercado económico costarricense como una novedosa técnica de financiamiento que tiene su raíz inicial en la banca y es una subespecie de apertura de crédito, sin embargo, no presenta un antecedente en específico. Ello es una consecuencia lógica del dinamismo comercial, éste, esencialmente, es cambiante y dinámico, por lo que se tiene certeza de que se originó después del surgimiento del contrato de apertura de crédito mercantil. La doctrina estudiada parece no haberse inclinado en profundizar sobre su origen, sino que se avocó por analizar su naturaleza jurídica, sujetos participantes, obligaciones en estos últimos, características, así como su comparación con otras figuras mercantiles, esto con el fin de poder determinar con mayor amplitud y exactitud, el concepto que envuelve la figura del factoreo (Yin, 2013, p. 3).

En Costa Rica, el factoreo se procesa diferente al resto de los países. No obstante, “su mayor beneficio es solventar la compra de recursos necesarios para la empresa con el objetivo de generar ganancias para quienes adquieren el servicio y para quienes lo ofrecen” (Quirós et al., 2015, p. 20).

Para que el factoreo se pueda realizar en el mercado costarricense, es indispensable que la persona que desea realizar el trámite se acerque a una entidad descontadora, donde ambas partes deben firmar una cesión de derechos económicos (Quirós et al., 2015, p. 21).

Actualmente, las entidades reguladas y no reguladas en Costa Rica buscan dinamismo en el producto y renuevan día tras día sus servicios. Este dinamismo se debe a que las empresas costarricenses cada vez demandan más nuevas formas de financiamiento y flexibilización en los trámites. En ese sentido, buscan alternativas de financiamiento menos riesgosas y con grandes beneficios; a su vez, requieren una mayor participación de los bancos y apertura ante tales trámites.

En Costa Rica el descuento de facturas ha encontrado buena respuesta y asimilación para el desarrollo ágil del mercado económico nacional... constituye un contrato suscrito con una entidad financiera, mediante la transmisión de los derechos económicos contenidos en la factura, previa evaluación y valoración de riesgos, descontar el capital al vendedor antes del vencimiento de la factura, previo cobro de intereses y comisión (Yin, 2013, p. 1).

El factoreo en Costa Rica, desde sus inicios hasta los años noventa, fue creciendo dentro de la cartera de crédito de los intermediarios financieros, por lo cual,

es importante señalar que “en el año 1996 un grupo de empresas del sector financiero, pioneros en brindar el servicio, decidieron crear la Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo (CCEF), con el fin de dar a conocer a los empresarios la actividad del factoreo” (CCEF, s.f.).

Díaz (2017) en su nota del suplemento anual de factoreo se refiere a los beneficios de estar asociados:

La Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo (CCEF), actualmente se ha consolidado como la entidad que agremia a los principales bancos estatales y privados, así como entidades financieras, cooperativas, asociaciones solidaristas e instituciones privadas. Los beneficios que actualmente brinda la cámara de factoreo son los siguientes: Proporciona herramientas al asociado, coordina y realiza capacitaciones, conferencias, seminarios, representación en defensa por acciones indebidas contrarias a la ley, apoyo logístico y operativo, acceso a datos estadísticos preparados por la cámara con información por sectores y tasas de interés, revisión y actualización de los mecanismos legales para una operación más sana, visita a entidades pagadoras para explicar el proceso de cesión de documentos, entre más beneficios (p.9).

Actualmente, existen muchas empresas privadas que se dedican al factoreo, como, por ejemplo: las asociaciones de la Dos Pinos y de Wal-Mart, así como otras financieras, asociaciones y distintas organizaciones. Sin embargo, según la CCEF

(2017), solamente hay 22 descontadoras asociadas a la cámara, las cuales se mencionan a continuación.

Tabla 1

Descontadoras asociadas a la CCEF

Descontadoras asociadas a la Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo (CCEF)	
1. ASEBANACIO	2. ASEEMSA
3. Banco BAC Credomatic S.A.	4. Banco BCT S.A.
5. Banco de Costa Rica	6. Banco Cathay de Costa Rica S.A.
7. Banco Improsa S.A.	8. Banco Nacional de Costa Rica
9. Banco Promérica de Costa Rica S.A.	10. CAPREDE
11. Coopealianza	12. Coopeservidores
13. Financiera Brunca	14. Financiera Desyfin S.A.
15. Financiera G&T Continental Costa Rica S.A.	16. Interfactoring
17. RC Servicios Financieros	18. SC Factoreo
19. SOFIMSA	20. Solo Factoring
21. Transacciones M&M del Este S.A.	22. VALCO, S.A.

Fuente: CCEF

En Costa Rica, cualquier persona física o jurídica puede brindar los servicios de factoreo. Sin embargo, como se mencionó anteriormente, solo las 22 empresas expuestas en el cuadro anterior se conocen formalmente.

Respecto a la localización geográfica del servicio de factoreo en Costa Rica, cabe mencionar que las descontadoras lo ponen a disposición de sus clientes principalmente dentro del Gran Área Metropolitana (GAM). Sin embargo, existen algunas descontadoras; por ejemplo, el Banco Bac Credomatic, que realiza el trámite sin importar la ubicación tanto de su cliente como de la empresa pagadora.

2.1.3. Importancia del factoreo en el mercado empresarial costarricense

La composición del mercado empresarial costarricense es muy relevante en el negocio del factoreo. Es muy común que los pagadores sean grandes empresas y entidades del gobierno y que las pymes sean los descontantes, lo cual genera un impacto en la colocación del factoreo como herramienta financiera a nivel nacional.

Es importante mencionar que en Costa Rica la mayor cantidad de empresas corresponde a pymes; pero, antes de conocer esta información hay que delimitar cómo se clasifican las empresas en Costa Rica, por lo que, según Martín, Jiménez, Arce, Jiménez Vartanian y Garro (2017) en el último informe del estado de situación de las PYME del año 2016 del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC). Esta clasificación se realiza según cantidad de empleados; a su vez, la división territorial que en este informe se toma en cuenta es: Central, Huetar Norte, Chorotega, Pacífico Central, Brunca y Huetar Caribe (p. 23).

Tabla 2

Clasificación de empresas por cantidad de empleados

Tamaño	Condición
Micro	$P \leq 15$
Pequeña	$15 > P = < 30$
Mediana	$30 < P = 100$
Grande	$P = 100$

Fuente: MEIC

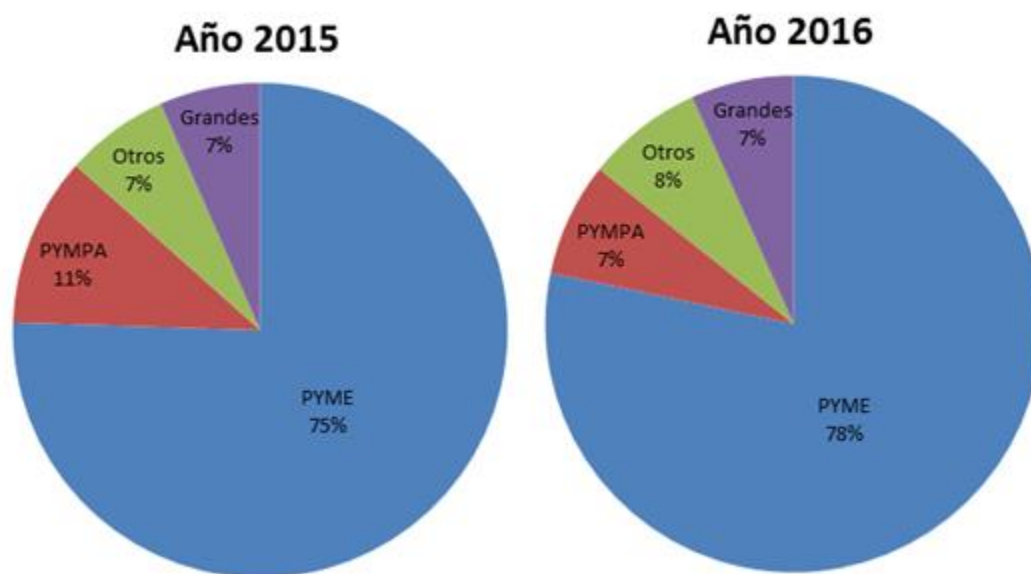
En este informe el autor indica que:

...el total de registros de empresas de Costa Rica estuvo conformado por 36.950 empresas. La mayor parte de estas se clasifican como PYME (micro, pequeñas y medianas empresas de los sectores de industria, comercio, servicios y tecnologías de información) representando el 78,3% 7,4% corresponde a PYMPA (pequeño y mediano productor agropecuario), 7,6% a otros¹, y el restante 6,7% a empresas grandes (p. 29).

En el siguiente gráfico se observa la composición porcentual del sector empresarial. Se clasifica según su tamaño para el periodo 2015 y 2016.

Figura 1

Composición porcentual del sector empresarial según su tamaño, periodo 2015-2016



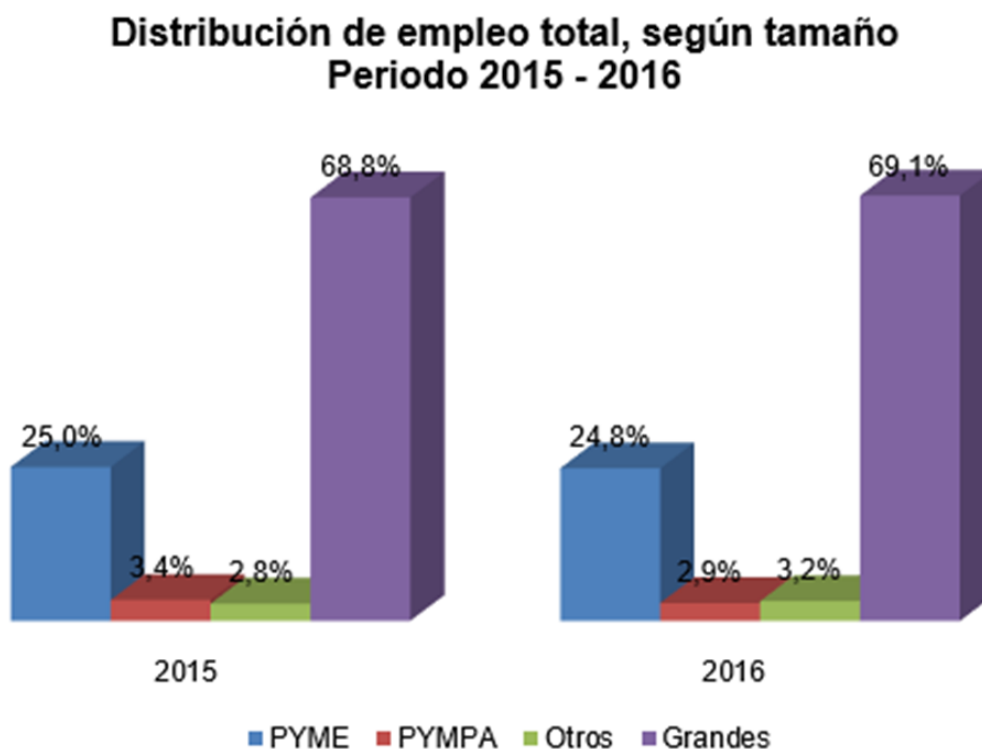
Fuente: MEIC

¹ “El término ‘otros’ corresponde a actividades económicas en los registros del DEE que no clasificaron como micro, pequeñas y medianas unidades productivas de los sectores de industria, comercio, servicio y productores agropecuarios” (Marín, et al., 2017, p. 29).

Para el año 2016, “el total de trabajadores fue de 708 547 y el aporte porcentual del empleo según tamaño de la empresa para las grandes fue del 69,1 %. Las pymes aportan el 24,8 %, las pympa el 2,9 %, y el restante 3,2 % por otras empresas” (Marín, et al., 2017, p.30). A continuación, se presenta el gráfico comparativo del año 2015 y 2016:

Figura 2

Distribución de empleo total, según su tamaño, periodo 2015-2016



Fuente: MEIC

Marín et al. (2017) estudian las pymes e indican que “de las 36 950 empresas dentro del DEE, el 75,8 % (28 878) son PYME. Analizando el tamaño hay una leve reducción de la distribución en la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas en relación entre el año 2016 y 2015” (p. 32).

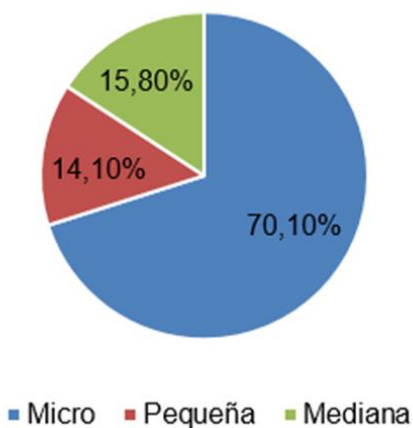
Las microempresas representan la mayor cantidad de empresas del parque empresarial PYME, con una participación de 70,1 %; seguidas por medianas con 15,8 % y el restante 14,1 % corresponde a pequeñas.

Para el año 2015, la distribución fue que la microempresa representa el 70,1 %, las medianas corresponden a un 16,1 % y las pequeñas a un 13,8 % (Marín, et al., 2017, p. 32).

Figura 3

Participación de las PYME según su tamaño, periodo 2016

**Participación de las PYME según tamaño
año 2016**



Fuente: MEIC

Cada vez más y con mayor intensidad, las empresas costarricenses enfocan su atención en el mercado estatal, el cual es el principal pagador en el proceso de factoreo. Esto se debe a que hay mayor acceso a la información, más capacitación por parte de las descontadoras y entidades del gobierno, así como la facilitación de trámites y procesos, principalmente con el sistema de compras que se ha

implementado en los últimos años, entre otras acciones. Ello ha provocado que los principales descontantes sean las PYMES. A su vez, para las descontadoras es normal pensar que en Costa Rica descontar una factura o contrato de un pagador del estado representa menos riesgos de impagos.

Las diferentes acciones que realiza el gobierno han incidido en que las instituciones de la administración pública tengan una mayor sensibilización y entiendan la importancia de la compra de bienes y servicios producidos en el país, como estrategia para la reactivación económica, ya que al comprar productos costarricenses, se contribuye con la generación de empleo, con el dinamismo comercial y económico de una región o zonas rurales, potenciando la innovación de las empresas, lo cual incide directamente en la producción nacional y en la distribución de riqueza, aumentando los índices de desarrollo social y económico del país (Marín, et al, 2017, p. 80).

En este informe del MEIC, Marín et al. (2017) estudian el comportamiento de las compras públicas donde

...las empresas registradas en el SIEC y que participaron como proveedoras de bienes y servicios del estado durante el año 2016, fueron 2675 a las que la administración pública le adjudicó un monto total de ¢309 458.225 507,00 de colones, del monto total reportado para el año 2016 las microempresas vendieron a la administración

pública un 9 %, seguido de las pequeñas con un 27 %, las medianas con un 30 % y las grandes empresas un 34 % (ver cuadro) (p. 81).

A continuación, la distribución de empresas por montos adjudicados según en colones, tamaño y contribución porcentual por empresa para el periodo 2016:

Tabla 3

Distribución de empresas por montos adjudicados, periodo 2016

Tamaño de empresa	Monto adjudicado En colones	Número de empresas	Porcentaj según monto adjudicado
Grande	¢104 756. 256,250	114	34 %
Mediana	¢91 470 858,628	459	30 %
Pequeña	¢84 045 817,581	905	27 %
Micro	¢29 185 293,048	1167	9 %
Total	¢309 458 225,507	2675	100 %

Fuente: MEIC

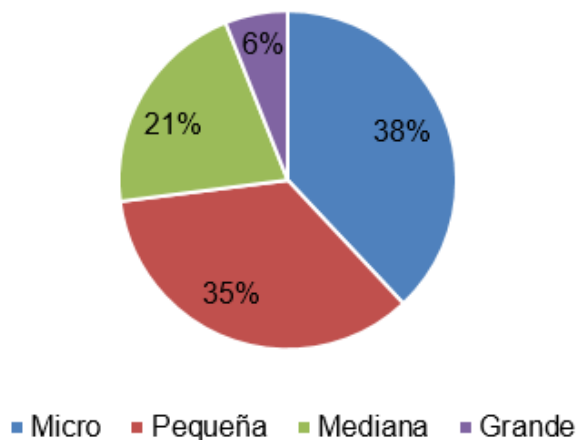
Para el año 2016, Marín et al. (2017) observan que de “las 2.675 empresas inscritas en el SIEC y adjudicadas, el 38 % corresponde a microempresas, el 35 % a

pequeñas empresas, el 21 % a medianas empresas y el 6 % a grandes empresas” (p. 84).

Figura 4

Distribución empresarial por compras públicas, periodo 2016

Distribución porcentual de las compras públicas por tamaño de empresa durante el año 2016



Fuente: MEIC

Según la información anterior, la participación del estado en la compra de productos y servicios a las empresas costarricenses es muy significativa; sin embargo, actualmente, en Costa Rica, existe gran cantidad de empresas que por diferentes motivos no son aptos para un financiamiento en una entidad bancaria o en una financiera, lo que les imposibilita seguir realizando sus ventas a entidades de gobierno, el cual exige crédito a sus proveedores.

A pesar de que existe gran cantidad de prestamistas que hoy les brindan financiamiento, en la mayoría de los casos son tasas de interés muy altas que consumen gran parte de la utilidad del negocio, por lo que, al optar por este, la empresa puede entrar en problemas y el crecimiento puede ser más lento. Por lo

anterior, muchas de estas empresas recurren al factoreo como herramienta financiera, que resuelve muchas de sus necesidades, principalmente las de capital de trabajo.

El factoreo constituye un producto menos riesgoso para las descontadoras. Algunas de ellas han activado distintas formas de brindar el servicio. Incluso, en algunos de los casos no solicitan estados financieros, hipotecas, o mucho tiempo de operación del negocio, lo cual se vuelve un producto muy gustado por los pequeños empresarios, pues comparando los costos financieros del factoreo con otros tipos de financiamiento, es mucho más barato y, a su vez, la empresa puede ir creando un récord crediticio a nivel nacional.

Alfaro (2014) en el Marco Legal propuesto se refiere a continuación sobre la importancia del factoreo:

En el caso particular de las pequeñas y medianas empresas costarricenses, el contrato de factoreo es un instrumento esencial y optativo más de financiamiento, porque permite la administración eficiente de la cartera de cuentas por cobrar. De acuerdo con algunos autores este tipo de contrato es más adecuado para las Pymes, ya que se basa más en el potencial económico-financiero de sus clientes (los deudores) que, en el suyo propio, a diferencia del criterio bancario de la concesión de créditos.

En una época donde la situación mundial nos lleva a tomar medidas de apoyo para la industria nacional, es fundamental proveer a la pequeña y mediana empresa de las herramientas necesarias para afrontar la coyuntura, desarrollarse y tener éxito en el mediano y

largo plazo. Dentro de esta perspectiva, el factoreo surge como una opción adecuada para fortalecer a las Pymes y en general el comercio costarricense (p.1).

2.2. CONTEXTO TEÓRICO - CONCEPTUAL

En este apartado se describen las investigaciones más recientes sobre los temas relacionados al factoreo. Se definen los enfoques teóricos conceptuales a partir de las investigaciones realizadas que fundamentan el presente estudio y las principales leyes regulatorias en Costa Rica.

2.2.1. El mercado y sistema financiero costarricense

Respecto al mercado costarricense, se refiere en esta tesis a las empresas que utilizan el factoreo como forma de financiamiento. El sistema financiero costarricense se refiere a las financieras y bancos que ofrecen el factoreo como forma de financiamiento.

2.2.1.1. Sistema financiero costarricense

Un sistema financiero es “un conjunto de instituciones que captan, generan y administran los recursos de empresas o personas con recursos excedentes y los dirigen a otros con necesidad de recursos con el objetivo de aumentar el bienestar social y el crecimiento económico” (Jara, 2016, p. 5).

Este sistema financiero está compuesto por los activos que se prestan, los intermediarios financieros que lo intervienen y el mercado que los pone en contacto.

a) Activos financieros: las principales características según Jara (2016) son las siguientes:

Liquidez: los medios de pago son plenamente líquidos... mientras que los medios de crédito se clasifican según su facilidad para convertirse en dinero, lo cual dependerá del mercado en que se negocien.

Riesgo: está en función de que el emisor cumpla con lo pactado durante su vigencia y su vencimiento. Se encuentra en relación directa con la solvencia del emisor y de las garantías aportadas a la emisión.

Rentabilidad: se refiere a los rendimientos derivados de la propia emisión. Esta rentabilidad puede ser tanto directa (rendimiento generado por la inversión), como indirecta (beneficios o ventajas fiscales) (p. 7).

b) Intermediarios financieros: “organismos encargados de recibir los recursos de capital y transferirlos a los sectores productivos de la actividad económica” (Jara, 2016, p. 43). El sistema financiero clasifica estos intermediarios de la siguiente manera según el mismo autor:

- **Intermediarios financieros:** se integran por el banco central, los bancos públicos comerciales y los creados por leyes especiales, la banca privada, las cooperativas de ahorro y crédito, las mutuales de ahorro y crédito y las financieras.
- **Otros intermediarios financieros:** se componen por las compañías aseguradoras, los fondos de pensiones, las sociedades de inversión inmobiliaria, los fondos de inversión, las entidades de leasing, las de factoreo (p. 44).

Las funciones de los intermediarios según este mismo autor son las siguientes:

- Reducir el riesgo de los pasivos emitidos mediante la constitución de una cartera de activos muy diversificada.

- Realizar una adecuación de las necesidades entre los prestamistas y los prestatarios en cuanto a cantidades y plazos.
- Gestionar el mecanismo de pago del sistema económico, ya que los últimos que dan derecho a ciertos plazos son aceptados como medio de pago (p.8).

En Costa Rica, la mayoría de descontadoras conocidas está dentro de la lista de los intermediarios financieros y otros intermediarios financieros. A continuación, se detallan los principales intermediarios que existen actualmente en Costa Rica según (Jara, 2016):

Tabla 4

Principales intermediarios financieros de Costa Rica

Principales intermediarios financieros de Costa Rica
Banco Central: Institución autónoma de derecho público, con personalidad jurídica y patrimonio propios, que forma parte del sistema bancario nacional. Dentro de sus funciones, le corresponde la rectoría del sistema financiero nacional.
Bancos comerciales: instituciones estatales y privadas que crean y emiten títulos contra ellos mismos en la forma de depósitos en cuenta corriente o a la vista y pagaderos contra su prestación en forma de cheque o transferencia bancaria.
Bancos comerciales del Estado: Por su actividad son regulados y supervisados por SUGEF y por las otras superintendencias adscritas al Banco Central: SUPEN, SUGEVAL y SUGESE.
A junio 2015, los bancos comerciales estatales en Costa Rica son los siguientes: Banco Nacional de Costa Rica

Banco de Costa Rica

Banco Crédito Agrícola de Cartago

Bancos comerciales privados: al igual que los estatales son regulados y supervisados por SUGEF y por las otras superintendencias adscritas al Banco Central: SUPEN, SUGEVAL y SUGESE.

A junio 2015, los bancos comerciales estatales en Costa Rica son los siguientes:

Banco Davivienda Costa Rica S.A.

Banco BAC Credomatic S.A.

Banco BCT S.A.

Banco Cathay de Costa Rica S.A.

Banco Citibank de Costa Rica S.A.

Banco CMB (Costa Rica) S.A.

Banco de Soluciones Bansol de Costa Rica S.A.

Banco General (Costa Rica) S.A.

Banco Improsa S.A.

Banco Lafise S.A.

Banco Promérica de Costa Rica S.A.

Scotiabank de Costa Rica S.A.

Bancos creados por ley especial: Aunque rigen por su propia autonomía están regulados y supervisados por SUGEF según sus actividades por SUGEVAL, SUPEN o SUGEE.

A junio del 2012, estos bancos son los siguientes:

Banco Popular y de Desarrollo Comunal

Banco Hipotecario de la Vivienda

Empresas financieras no bancarias: están facultadas para recibir depósitos del público (pero no en cuentas corrientes).

A junio 2012, las entidades supervisadas son las siguientes:

Financiera CAFSA S.A.

Financiera COMECA S.A.

Financiera DESYFIN S.A.

Financiera G&T Continental Costa Rica S.A.

Organizaciones cooperativas de ahorro y crédito: Al mes de junio 2012, estas son las cooperativas supervisadas por la SUGEF:

COOCIQUE R.L., COOPEGRECIA R.L., COOPAVEGRA R.L., COOPEJUDICIAL R.L., COOPEACOSTA R.L., COOPELECHEROS R.L., COOPEALIANZA RL., COOPEMAPRO R.L., COOPEAMISTAD R.L., COOPEMÉDICOS R.L., COOPEANDE N.º 1 R.L., COOPEMEP R.L., COOPEANDE N.º 7 R.L., COOPENAE R.L., COOPEASERRÍ R.L., COOPEOROTINA R.L., COOPEAYA R.L., COOPESANMARCOS R.L., COOPEBANPO R.L., COOPESANRAMÓN R.L., COOPEBRUMAS R.L., COOPESERVIDORES R.L., COOPECAJA R.L., COOPEPARTA R.L., COOPECAR R.L., COOPEUNA R.L., COOPECO R.L., CREDECOOP R.L., COOPEFYL R.L., SERVICOOOP R.L.

Entidades autorizadas por Sistema Financiero Nacional para la Vivienda:

únicamente existen:

Mutual Cartago de Ahorro y Crédito

Grupo Mutual Alajuela – La Vivienda de Ahorro y Préstamo

Otras entidades financieras: Entre otros intermediarios financieros se pueden mencionar:

Caja de Ahorro y Préstamos de la Asociación Nacional de Educadores

Asociaciones solidaristas

Fuente: (Jara, 2016, p. 44)

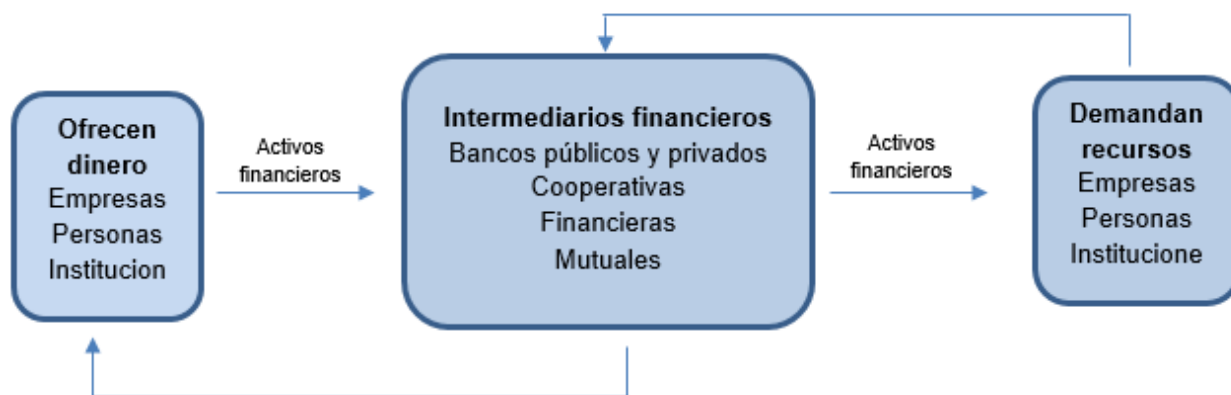
c) El mercado financiero: “lugar físico o virtual al que acuden los prestamistas y quienes piden prestado. En él, están los intermediarios que intercambian activos financieros y definen sus precios” (Jara, 2016, p. 8). Entre sus funciones este autor cita las siguientes:

- Poner en contacto a los compradores y vendedores de los activos financieros.
- Fijar el precio de los activos en el momento de su emisión (mercado primario) o en un momento superior (mercado secundario).
- Proporcionar liquidez al título al permitir la conversión en dinero, a través del mercado secundario.
- Reducir los plazos y los costos de intermediación para cada operación y agilizar los procedimientos de liquidación (Jara, 2016, p. 8).

A continuación, se ilustra cómo está conformado un sistema financiero:

Ilustración 1

Conformación de un sistema financiero



Fuente: (Jara, 2016, p. 9)

2.2.1.2. El crédito en Costa Rica

Las empresas, por lo general, recurren a distintas fuentes de financiamiento, las cuales pueden ser mediante recursos propios aportados por los socios o recursos ajenos aportados por personas físicas o jurídicas a través de préstamos o créditos. En este apartado se enfatiza en el crédito, el cual “es un componente necesario en el desarrollo económico de un país, pues influye en las instituciones financieras, así como en las empresas y personas que requieren de él” (Jara, 2016, p. 53).

Antes de referirnos al crédito, es importante aclarar la diferencia que existe entre un crédito y un préstamo porque no significan lo mismo. De acuerdo con Miranda (2016), “En la literatura económico-financiera, en el argot comercial, se suelen utilizar los términos crédito y préstamo como semejantes, cuando crédito (decrecer, confiar) se puede asemejar a la probabilidad que posee la empresa, con base en su solvencia, de endeudarse” (p. 47). A su vez, la autora también aclara que un préstamo “es un contrato por el cual una persona jurídica, denominada prestamista, concede a otra

persona física o jurídica, denominada prestatario, una cantidad de dinero para que lo utilice, devolviéndolo junto con unos intereses en los plazos marcados en el contrato” (p. 76).

Jara (206) resume las principales diferencias entre crédito y préstamo de la siguiente manera:

En el crédito la entidad prestadora pone a disposición un límite mediante una cuenta o línea de crédito de la que el cliente dispondrá según su conveniencia; en el préstamo la entidad entregará una cantidad fija previamente convenida en un contrato. El crédito se renueva las veces que se desee una vez vencido y este plazo es menor que en un préstamo. En el préstamo se debe pagar en el plazo pactado y suelen ser plazos más extensos, no se renuevan, lo que se realiza es un nuevo préstamo. El crédito devenga intereses únicamente por el capital que efectivamente se haya dispuesto, si no se utilizó no se cobra intereses. En el préstamo se pagará intereses por la cantidad total objeto del préstamo (p. 54).

Por lo tanto, un crédito no es lo mismo que un préstamo. Por ello, la Superintendencia General de Entidades Financieras, en el artículo tercero del acuerdo SUGEF 1-05, *Reglamento para la calificación de deudores*, vigente a partir del 9 de octubre del 2006, define que una operación crediticia es:

Toda operación, cualquiera que sea la modalidad de instrumentación o documentación, excepto inversiones en valores, mediante la cual - asumiendo un riesgo de crédito- una entidad provee o se obliga a

proveer fondos o facilidades crediticias, adquiere derechos de cobro o garantiza frente a terceros el cumplimiento de obligaciones (p. 5).

Los componentes de un crédito son los siguientes:

- a) Valor: términos monetarios.
- b) Transferencia de la propiedad: traslado de la propiedad de una persona física o jurídica a otra.
- c) Deuda: obligación de devolver lo que fue prestado.
- d) Tiempo: entrega de recursos en el presente, para una devolución en el futuro.
- e) Precio del crédito: la tasa de interés que paga el deudor representa el costo de obtener y usar en el tiempo ese capital prestado.
- f) Confianza y garantía: se debe tener confianza de que la deuda se va a pagar, confianza en la voluntad de cumplir. Existen mecanismos para minimizar las posibilidades de pérdida por el no pago de la deuda (Jara, 2016, p. 56).

2.2.1.3. Reglamentos y normativas SUGEF

- **Acuerdo SUGEF 1-05, para la calificación de deudores**

En Costa Rica, las entidades reguladas por la SUGEF (Superintendencia General de Entidades Financieras) deben cuantificar el crédito de los deudores y constituir estimaciones correspondientes con el fin de salvaguardar la estabilidad y la solvencia de las entidades y conglomerados financieros (Acuerdo SUGEF 1-05).

También, deben contar con metodologías que sean acordes con sus políticas de crédito y el tipo de deudor, por lo cual, como mínimo, deben considerar lo siguiente:

a. Situación financiera, ingreso neto y flujos de efectivo esperados:

Análisis de la fortaleza financiera y de la estabilidad y continuidad de las fuentes principales de ingresos. La efectividad del análisis depende de la calidad y oportunidad de la información.

b. Antecedentes del deudor y del negocio: Análisis de la experiencia en el giro del negocio y la calidad de la administración.

c. Situación del entorno sectorial: Análisis de las principales variables del sector que afectan la capacidad de pago del deudor.

Vulnerabilidad a cambios en la tasa de interés y el tipo de cambio: análisis bajo escenarios de estrés de la capacidad del deudor para enfrentar cambios en la tasa de interés y el tipo de cambio.

e. Otros factores: Análisis de otros factores que pueden incidir sobre la capacidad de pago del deudor. Los aspectos que pueden evaluarse, pero no limitados a estos son los ambientales, tecnológicos, patentes y permisos de explotación, representación de productos o casas extranjeras, relación con clientes y proveedores significativos, contratos de venta, riesgos legales y riesgo país (este último en el caso de deudores domiciliados en el extranjero).

(Normativa SUGEF 1-05).

Es importante que la entidad debe determinar el monto de la estimación específica de cada operación crediticia del deudor sujeta a estimación para el producto

de factoreo. Las garantías y el porcentaje máximo de su valor que puede considerarse para el cálculo de las estimaciones (porcentaje de aceptación máximo) son los siguientes para factura con su respectiva cesión con recurso a favor de la entidad:

80 % del valor facial de la factura si el obligado (pagador de la factura) está calificado en categoría de riesgo 4 o mejor, 70 % del valor facial de la factura si el obligado está calificado en categoría de riesgo 5, todo según el Anexo 3, o se califica en categoría de riesgo A1 según este Reglamento, 60 % si el obligado se califica en categoría de riesgo A2 según este Reglamento y el 50 % del valor facial de la factura si el obligado se encuentra calificado en Nivel 1 de comportamiento de pago histórico en el Centro de Información Crediticia de la SUGEF (Normativa SUGEF 1-05, p. 15).

- **Sugef 18-16, reglamento sobre gestión del riesgo operativo**

Este reglamento establece los requerimientos mínimos que deben considerar las entidades supervisadas por la Superintendencia General de Entidades Financieras en la gestión del riesgo operativo (Acuerdo SUGEF 18-16). Seguidamente, se resume este reglamento a los artículos más importantes relacionados con esta investigación:

Artículo 5. Estrategia para la gestión del riesgo operativo: La entidad debe definir la estrategia para gestionar su riesgo operativo. La estrategia debe ser actualizada periódicamente en función al nivel de tolerancia al riesgo a los cambios en el mercado y en el entorno económico que puedan afectar la operatividad de la entidad. Las

etapas por considerar son las siguientes: identificación, medición, evaluación, control y mitigación, monitoreo e información.

Artículo 7. Gestión del riesgo operativo: La entidad debe considerar en su gestión del riesgo operativo los siguientes factores de riesgo: procesos, recursos humanos (personas), tecnología de información y eventos externos.

Artículo 8. Identificación: La entidad debe establecer un proceso para identificar, catalogar y posteriormente documentar en su Manual de Administración Integral de Riesgos las líneas de negocio que desarrolla en su actividad comercial, junto con los procesos y subprocesos relacionados, a un nivel de detalle que le permita una adecuada identificación de los eventos de riesgo y la distinción de sus procesos críticos.

Artículo 9. Medición y evaluación: La entidad debe evaluar los eventos de riesgo, esto implica la medición de las pérdidas potenciales en términos de probabilidad de ocurrencia (frecuencia) e impacto. La metodología que implemente la entidad para la medición y evaluación debe ser cualitativa y cuantitativa en función al avance que vaya teniendo en su proceso de implementación de la gestión de riesgo operativo.

Artículo 10. Control y mitigación: Para dichos eventos de riesgo, la entidad debe implementar y mantener un plan que establezca las

acciones por efectuar, el plazo estimado de ejecución, el grado de avance y los responsables directos de dicha ejecución.

Artículo 11. Monitoreo e información: La entidad debe establecer, en su sistema de información, los indicadores y los reportes que estime necesarios para realizar un seguimiento de su perfil de riesgo operativo.

Artículo 12. Continuidad del negocio: Como parte de una adecuada gestión del riesgo operativo, la entidad debe implementar y mantener un sistema que le permita la continuidad del negocio con el propósito de brindar respuestas efectivas para que la operatividad de la entidad continúe de una manera razonable, ante la ocurrencia de eventos que pueden crear una interrupción o inestabilidad en sus operaciones.

Artículo 13. Seguridad de la información: La entidad debe contar con un sistema de gestión de la seguridad de la información orientada a garantizar la integridad, la confidencialidad y la disponibilidad de la información.

Artículo 14. Base de datos: La entidad debe conformar una base de datos para incidencias y una base de datos para eventos potenciales.

Artículo 15. Tercerización: establecer políticas, procedimientos y controles para conducir el proceso de selección y contratación de

proveedores de servicios, así como para monitorear los procesos o servicios subcontratados.

Artículo 16. Riesgo de Tecnologías de Información (TI): velar que el marco de trabajo de administración de riesgos de TI esté alineado a su proceso de administración de riesgos.

Artículo 17. Riesgos operativos asociados a actividades específicas: La entidad debe considerar, en el ámbito de la gestión del riesgo operativo, los riesgos operativos asociados a las actividades de titularización, fideicomiso y de toma u ofrecimiento de productos derivados. En tales casos, la entidad debe considerar las leyes y reglamentos que al respecto regulan dichas actividades (Acuerdo SUGEF 18-16).

- **Sugef 8-08, reglamento sobre autorizaciones de entidades supervisadas por la SUGEF y autorizaciones y funcionamiento de grupos y conglomerados financieros**

El reglamento tiene por objeto establecer las disposiciones aplicables al funcionamiento de los grupos y conglomerados financieros, los criterios para determinar al supervisor de un grupo o conglomerado financiero, los requisitos para la aceptación de plazas bancarias extranjeras, el procedimiento para el cambio de domicilio o del tipo de licencia de entidades extranjeras, los requisitos para la incorporación de empresas extranjeras no sujetas a supervisión en su domicilio legal, las disposiciones sobre la prestación de servicios entre empresas del grupo o conglomerado financiero y los criterios para la identificación de grupos financieros de hecho (SUGEF 8-08).

- **Sugef 31-04, reglamento relativo a la información financiera de entidades, grupos y conglomerados financieros**

El reglamento pretende que todas las entidades supervisadas, los grupos y los conglomerados financieros deben adoptar consistentemente las bases de revelación de información en sus respectivos estados financieros internos y anuales dictaminados. La administración de cada entidad es responsable de la elaboración y presentación de su información financiera individual o consolidada, según corresponda. (SUGEF 31-04).

2.2.1.4. Productos crediticios del mercado costarricense

Hoy, existe una cantidad grande de productos crediticios ofrecidas por las entidades tanto para personas físicas como jurídicas. Los más utilizados en Costa Rica son los siguientes:

Tabla 5

Productos crediticios del mercado costarricense

Productos crediticios del mercado costarricense	
Créditos directos	Tarjetas de crédito
Líneas de crédito	Descuento de facturas
Leasing o arrendamiento financiero	Financiamiento para cancelación de deudas en otra entidad financiera
Banca de segundo piso	Financiamiento a compañías constructoras
Operación <i>back to back</i>	

Fuente: (Jara, 2016, p. 58)

En esta investigación enfatiza en analizar el comportamiento del factoreo, principalmente el descuento de facturas.

2.2.2. El factoreo

Las empresas no solo utilizan el crédito, sino también se lo conceden a sus clientes.

La movilización de estos créditos o descuento comercial constituye una importante fuente de recursos financieros para la empresa, cuando esta los necesita. Es esta, pues, una forma de crear pasivo liquidando el activo. La empresa aumenta su capacidad crediticia a medida que concede más créditos a sus clientes (Miranda, 2016, p. 48).

Las empresas, al vender un producto o servicio, ofrecen a sus clientes más recurrentes o confiables el crédito hasta una fecha determinada. Se firma como respaldo documentos que se pueden negociar (letras de cambio, pagarés, etcétera). En muchas ocasiones, principalmente las pymes, se requiere de algún tipo de financiamiento para solventar la falta de liquidez que se genera al brindar crédito a sus clientes. Por ello, “existe otra forma de financiamiento muy común y utilizada por las empresas, llamado descuento comercial o descuento de efectos” (Miranda, 2016, p. 125) muy conocido también como factoreo.

Existen muchos tipos de factoreo; sin embargo, esta investigación se enfoca específicamente en los contratos, órdenes de compra y facturas, pues son los más utilizados en Costa Rica.

El factoreo es un crédito, una fuente de financiación ajena negociada la cual “es aquella que se logra a través de un acuerdo entre los particulares o las empresas y las entidades financieras o negociadores” (Miranda, 2016, p. 8).

El factoreo es una operación mediante la cual una entidad financiera autorizada adelanta fondos a sus clientes, quienes le entregan títulos de crédito o facturas comerciales impagas o por vencer, para que sean cobradas a sus deudores por la referida entidad financiera (Papilán, Novoa, Veler, 2016, p. 10).

En estas operaciones crediticias se otorga un crédito, el deudor cede legalmente las facturas pendientes de cobro, para que la entidad financiera se encargue de cobrarlas. Es un crédito donde la empresa es la deudora, pero la factura es la fuente de repago de la operación (Ramírez, 2016, p. 58).

El factoreo se puede definir como una herramienta de financiamiento, el proceso consiste que el empresario por varias razones necesita recursos económicos para cubrir el capital de trabajo y el dinero que debe recibir por parte de los clientes debe esperar a que se cumpla la fecha de vencimiento de la factura por cobrar, de esta manera se origina la herramienta de financiamiento denominada “*factoring*”, donde el empresario acude a la entidad financiera para realizar el anticipo del dinero que el cliente le adeuda a cambio de que la entidad reciba la factura por cobrar, cabe aclarar que el empresario no recibe el mismo monto de la factura por cobrar debido a que la entidad obtiene un porcentaje de comisión del valor total de la factura. (Barrionuevo, 2017).

En Costa Rica, el descuento de documentos es muy conocido como factoraje y según (Meléndez, A. 2017) fue definido por la SUGEF en su acuerdo SUGEF 1-95 (2004) de la siguiente manera:

Operación mercantil en la cual el intermediario financiero (el factor) adquiere, a título oneroso, de una persona natural o jurídica, industrial o comerciante, denominado "cliente", la propiedad total o parte de sus créditos comerciales no vencidos, prestando en algunos casos servicios adicionales vinculados con la atención financiera, administrativa y contable de la cartera de crédito del cliente adherente, a cambio de una retribución previamente estipulada.

Alfaro (2014) se refiere al factoreo como operación de financiamiento afirma que:

El factoreo es una operación que instrumenta la prestación de una serie de servicios de la entidad financiera o empresa especializada, a un cliente, vinculados con la atención financiera, administrativa y contable de su cartera de créditos, por un precio previamente estipulado. En nuestro país, normalmente, combina el descuento de facturas y créditos con el servicio de cobro de ellas, lo cual permite a las empresas enfrentar la agresiva competencia y asegurar su permanencia en el mercado, sin necesidad de invertir grandes recursos en el manejo de la cartera crediticia (p. 01).

Por lo anterior, se puede resumir el concepto de factoreo como una operación mercantil en la que un intermediario financiero (descontador) recibe y acepta, de una

persona física o jurídica (descontante), legalmente y de forma total o parcial, la cesión de créditos comerciales no vencidos a cambio de una retribución previamente estipulada entre las partes. En este tipo de operación se realiza una cesión de derechos económicos sobre una factura, orden de compra o contrato, que será finalmente la garantía de pago.

El factoreo también es conocido como descuento comercial el cual es una fuente de financiamiento. El descuento comercial según Miranda (2016):

...es una operación mercantil mediante la que se cede a un tercero (normalmente una entidad financiera) la letra de cambio, para que le adelante el importe de la misma". Hay que tener en cuenta que no se obtendrá la cuantía total que figura en la letra y que el banco cobrará una comisión y un descuento. A la operación de descuento bancario se le denomina descuento comercial cuando el cálculo de los intereses que cobra el banco se realiza sobre el valor nominal de los efectos (p. 127).

Esta forma de financiamiento es muy utilizada para obtener fondos a corto plazo, puesto que las empresas muchas veces requieren liquidez antes del llegar al vencimiento de los créditos cedidos a sus clientes. "El descuento consiste, por tanto, en intercambiar un capital futuro por otro equivalente en el momento actual" (Miranda, 2016, p. 126). En esta operación, la entidad descontadora lo que realiza es anticipar a la empresa el dinero correspondiente al pago de los créditos cedidos por la empresa a sus clientes, documentados mediante (letras de cambio, cheques y pagarés).

Por lo cual, el importe de los intereses que cobra el banco se le denomina descuento.

2.2.2.1. Participantes en el proceso del factoreo

Los participantes en el proceso de factoreo son los siguientes:

- a) Descontante o contratista: es la persona física o jurídica que requiere descontar un documento, es decir, posee una factura, orden de compra o contrato que desea ceder con el fin de obtener liquidez.
- b) Descontadora o factor: “constituye la entidad que cuenta con recursos financieros y una estructura técnica contable que le permite manejar la facturación desde la investigación hasta su recuperación” (Alfaro, 2014). Es la entidad financiera o bancaria que acepta tomar la factura, orden de compra o contrato, con el fin de realizar la cesión del documento y brindar financiamiento a su cliente, tomando el documento como respaldo para el pago de la operación crediticia.
- c) Pagadora: es la persona física o jurídica que tiene la obligación de cancelar la factura, orden de compra o contrato, en el plazo negociado con anticipación.

2.2.2.2. Tipos de factoreo en Costa Rica

A nivel internacional se realizan muchos tipos de factoreo, sin embargo, en Costa Rica, lo más común es el descuento de facturas, contratos y órdenes de compra.

- a) Descuento de facturas: operación crediticia en la que en el momento que se otorga el crédito, “el deudor cede legalmente las facturas pendientes de cobro, para que la entidad financiera se encargue de cobrarlas. Es un crédito donde la

empresa es la deudora, pero la factura es la fuente de repago de la operación” (Jara, 2016, p. 58).

- b) Descuento de contratos y órdenes de compra: se realiza cuando una persona física o jurídica posee un contrato o una orden de compra y requiere financiamiento para cumplir con la entrega del producto o servicio. En este caso, la entidad descontadora realiza previamente un análisis crediticio con el fin de valorar si financiar el contrato bajo esta modalidad es lo más adecuado. De ser así, se realiza una operación de crédito a un plazo previamente estudiado y se notifica a la pagadora, que cualquier dinero a cancelar relacionado a ese proyecto, deberá ser cancelado a la descontadora. Este proceso se realiza mediante un contrato de cesión de derechos económicos y una carta de notificación firmado por el descontante y la descontadora, los cuales deberá recibir la pagadora. Posteriormente, cuando el proyecto se haya cumplido, y en el plazo negociado, la pagadora deberá realizar los pagos a la descontadora y esta liquidar la operación de crédito y devolver al descontante cualquier dinero a favor de éste.

2.2.2.3. Modalidades de factoreo en Costa Rica

- a) Factoreo sin recurso: se realiza en Costa Rica únicamente cuando la descontadora conoce realmente al pagador y al descontante, por lo que se brinda a clientes exclusivos de la entidad financiera; en esta operación, el descontante no firma ninguna letra de cambio o algún documento que lo obligue a cancelar y la descontadora asume el riesgo de la operación. En general, esta modalidad se emplea cuando los pagadores son empresas de gran prestigio y

reconocidas por su buen comportamiento crediticio, en las cuales su posibilidad de no pago es muy bajo. “Se tendrá como sin recurso, cuando no se asuma dicha obligación por parte del factoreado, en cuyo caso, el factor asumirá los riesgos de no pago” (Alfaro, 2014). Existe un producto para el descuento sin recurso llamado “*reverse factoring*” en el cual la entidad descontadora, tiene seguridad de que es un pagador excelente, cuenta con información financiera y análisis crediticio, así como referencias, por lo cual para la descontadora es una empresa de bajo riesgo; entre ambas firman un contrato en el que la descontadora facilita un sistema de pago de facturas, en el que los proveedores pueden descontar sus facturas en línea, y la información le llega a la descontadora, quien realiza la transferencia al descontante y posteriormente la entidad bancaria (descontadora) debita de la cuenta corriente de la pagadora el monto de las facturas descontadas. En este caso, la entidad descontadora no conoce la información crediticia de los descontantes, pues su fuente de pago son las facturas, las cuales tienen obligación de pago por parte de su cliente (pagador).

- b) Factoreo con recurso con notificación: este tipo de factoreo es el más utilizado en Costa Rica, pues para las descontadoras minimiza el riesgo, debido a que, en caso de incumplimiento de pago por parte de la pagadora, la descontadora podrá cobrar al descontante la operación. Por lo general, este tipo de operaciones se realizan tomando en cuenta la capacidad de pago por parte del descontante, así como un previo conocimiento del pagador. El contrato de factoreo es con recurso “cuando el contratante garantice el pago de las facturas

transmitidas al factor. Esta solidaridad por parte del cliente deberá constar en un documento colateral de garantía, o en una de las cláusulas del contrato” (Alfaro, 2014). Para este tipo de operación, se debe firmar toda la documentación que la descontadora requiere para brindar un financiamiento, incluyendo en la mayoría de las veces una letra de cambio y se debe realizar todo el proceso completo de factoreo: confirmación, cesión y notificación.

Con el proceso de notificación se busca realizar la cesión de derechos económicos, con el fin de que el pagador sea quien cancele directamente a la descontadora.

- c) Factoreo con recurso sin notificación: este tipo de operación requiere un estudio muy completo sobre la capacidad y moral de pago del descontante, pues la característica que posee este tipo de transacción es que no se realiza el proceso completo de factoreo; es decir, no se notifica al pagador que hay una cesión de derechos económicos, por lo cual, el descontante recibe el pago y debe cancelar por su cuenta la operación de crédito realizada. Este tipo de operación se realiza con el fin de agilizar el proceso de factoreo, se firma toda la documentación para la operación con la diferencia que no se notifica al pagador. Con la confianza de que el descontante devolverá el dinero recibido en la fecha de pago a la descontadora.
- d) Factoreo con cesión total: se realiza una cesión de derechos económicos de un contrato y así todas las facturas provenientes de este contrato deben cancelarse en su totalidad a la descontadora, aun cuando algunas facturas no sean descontadas.

2.2.2.4. Proceso y requisitos para realizar el factoreo

1) Aprobación de una línea de crédito revolutiva

Para este tipo de crédito, generalmente, el descontante debe tener activa una línea de crédito revolutiva para tal fin. La SUGEF en la normativa 1-05 define el crédito revolutivo como una “operación crediticia que faculta al deudor el uso de fondos hasta un límite preautorizado, en la cual cada pago aumenta la disponibilidad de fondos, tales como líneas de crédito, tarjetas de crédito, sobregiros, y otras operaciones crediticias similares” (p. 4).

La autorización de la línea de descuento se obtiene mediante la firma de un contrato que refleja el límite de dinero que está dispuesta a descontar la entidad bancaria. La entidad puede realizar un estudio sobre la solvencia del librador previamente a la concesión de la operación de descuento. Así mismo, la entidad se suele reservar el derecho a estudiar cada efecto presentado, teniendo la facultad de admitir o rechazar el documento. También, la entidad podrá disminuir libremente el límite cuando estime que las condiciones económicas del titular o de los librados así lo aconsejan. (Miranda, 2016, p. 135).

Para esta aprobación, específicamente para las operaciones de factoreo con recurso, la descontadora analiza la capacidad de pago del deudor (descontante) y deberá definir los mecanismos adecuados para determinar la capacidad de pago del deudor en caso de incumplimiento por parte del pagador y así asegurarse la cancelación de la operación. Según la SUGEF, en la normativa 1-05, según el tipo de

persona que se trate, estos mecanismos deben permitir la valoración de los siguientes aspectos:

- a. Situación financiera y flujos de efectivo esperados.
- b. Experiencia en el giro del negocio y calidad de la administración.
- c. Entorno empresarial: análisis de las principales variables del sector que afectan la capacidad de pago del deudor.
- d. Vulnerabilidad a cambios en la tasa de interés y el tipo de cambio.
- e. Otros factores: análisis de otros factores que incidan sobre la capacidad de pago del deudor.
- f. Análisis del comportamiento de pago histórico (p.09).

La entidad debe clasificar la capacidad de pago del deudor en 4 niveles: (Nivel 1) tiene capacidad de pago, (Nivel 2) presenta debilidades leves en la capacidad de pago, (Nivel 3) presenta debilidades graves en la capacidad de pago y (Nivel 4) no tiene capacidad de pago. Para la clasificación de la capacidad de pago, el deudor y su codeudor o codeudores deben ser objeto de evaluación de forma conjunta. La clasificación conjunta de la capacidad de pago podrá utilizarse únicamente para determinar el porcentaje de estimación de la operación en la cual las partes son deudor y codeudor. (Normativa SUGEF 1-05, p. 8).

2) Trámite para el desembolso de una operación de factoreo

El proceso de factoreo es diferente en muchas de las descontadoras, puesto que las asociaciones realizan un proceso a sus proveedores, las entidades no reguladas

realizan otro y, por lo general, en una entidad regulada para que una empresa pueda realizar el factoreo, debe contar con una línea de crédito revolutiva.

Rodríguez et al. (2016) indica que la línea de crédito es

un procedimiento muy similar al de las tarjetas de crédito, sin embargo, se otorga generalmente a empresas como capital de trabajo, pero no existe restricción más que la indicada inicialmente en el contrato... se autoriza un monto global y el cliente puede hacer desembolsos (p. 135).

En una descontadora regulada por SUGEF los requisitos para realizar factoreo son los siguientes:

- a) Contar con una línea de crédito revolutiva activa y con disponible para factoreo.
- b) Carta de solicitud de factoreo.
- c) Factura recibida por el pagador o bien contrato u orden de compra según tipo de factoreo por realizar.
- d) Contacto para verificación del documento por ceder.
- e) Personería jurídica con menos de un mes de emitida.
- f) Cédula del representante legal.

Una vez que el descontante cumpla con los requisitos se inicia el proceso de factoreo, el cual es el siguiente:

- a) Confirmación o verificación del documento a descontar (factura, orden de compra o contrato): La descontadora realiza mediante llamadas o correos electrónico al pagador la confirmación del documento, con el fin de corroborar la existencia de este, así como datos de gran importancia para la descontadora,

por ejemplo, número de documento, monto, fecha de pago, multas, partida presupuestaria, etcétera.

- b) Notificación y cesión: una vez verificado el documento, la descontadora debe confeccionar un contrato de cesión y carta de notificación, para que firmada por la descontadora y el descontante se proceda a notificar al pagador que existe una cesión de derechos económicos, a su vez, la descontadora procede a realizar una letra de cambio que respalda la operación de factoreo, esto, en el caso del factoreo con recurso con el fin de garantizarse el pago por parte del descontante en caso que el pagador incumpla.
- c) Desembolso: una vez que la pagadora haya recibido la cesión, la entidad descontadora procede a desembolsar la operación de crédito.
- d) Liquidación de la operación: En la fecha negociada entre el descontante y la pagadora, esta última debe realizar el pago a la descontadora y es en este momento cuando se liquida la operación de crédito. En caso de existir alguna diferencia a favor del descontante, se le reintegra el dinero equivalente; o bien, si la diferencia es en contra, este debe cancelar dicha diferencia a la descontadora (esto si el factoreo fuera con recurso).

2.2.2.5. Marco jurídico del factoreo

El factoreo es regulado por la SUGEF en la normativa 1-05 como una operación crediticia lo cual lo define como

toda operación, cualquiera que sea la modalidad de instrumentación o documentación, excepto inversiones en valores, mediante la cual - asumiendo un riesgo de crédito- una entidad provee o se obliga a

proveer fondos o facilidades crediticias, adquiere derechos de cobro o garantiza frente a terceros el cumplimiento de obligaciones (p.6).

El factoreo en Costa Rica se fundamenta en el Código de Comercio, en sus artículos 460 bis y del 490 al 494 y el Código Civil en sus artículos del 1101 al 1116, principalmente en lo que respecta a la factura y la forma de trasmisión de sus derechos económicos, dado que no existe una regulación específica para la actividad. A continuación, lo indicado en el código de comercio:

Artículo 460 bis. – La factura podrá ser transmitida válidamente mediante endoso. (Adicionado mediante Ley N.º 8634 de 23 de abril del 2008).

Artículo 490: La cesión de un crédito no endosable se sujetará a las reglas establecidas por los artículos 1101 a 1116 del Código Civil, en cuanto no disponga otra cosa el presente capítulo.

Artículo 491: La cesión de un crédito debe notificarse al deudor y en tanto no se le notifique el traspaso es ineficaz en cuanto a él. Esa notificación puede hacerse por diligencia notarial, carta certificada u otra forma auténtica o de fácil comprobación... La cesión será válida desde su fecha, según conste en el documento público de fecha cierta. Estas operaciones estarán exentas de todo timbre e impuesto y los honorarios notariales se establecerán de común acuerdo entre las partes.

Artículo 492: El deudor a quien se haga saber la cesión y tenga que oponer excepciones que no resulten del título cedido, deberá hacerla presente en el acto de la notificación o dentro del tercer día...

Artículo 493: Salvo pacto en contrario, el cedente de un crédito mercantil responde tan solo de la legitimidad del crédito y de la personalidad con que hizo la cesión, pero no garantiza la solvencia del deudor.

Artículo 494: La cesión de derechos litigiosos emanados de actos o contratos de comercio, no da lugar a retracto, cualquiera que sea el título del traspaso.

Yin (2013) en su tesis nos afirma que:

En la actualidad existen dos formas de transmitir la factura, sea una la cesión y la otra el endoso. Con anterioridad, se tenía que la única forma de transmitir una factura era por medio de la cesión, sin embargo, con la inclusión del artículo 460 bis del código de comercio en el año 2008, se permitió expresamente el endoso como una segunda forma de transmisión de la factura, esto se manifestaba de esta manera porque se consideraba que la factura al no formar parte de la lista de los títulos valores, sino de los títulos de crédito, se afirmaba que no podía ser transmitida mediante el endoso, por lo que se recurría a la cesión de derechos económicos para hacer la transmisión de este tipo de derechos (p. 76).

Actualmente, la factura comercial está regulada en solo algunas normas de nuestra legislación, principalmente y el más importante nuestro código de comercio, en el cual, en el artículo 460 dice lo siguiente:

La factura será título ejecutivo contra el comprador por la suma en descubierto, si está firmada por éste, por su mandatario o por su encargado, debidamente autorizado por escrito y siempre que se le agregue timbre fiscal en el acto de presentarla al cobro judicial. El valor del timbre será el que correspondería a un pagaré y se cargará al deudor como gastos de cobro.

La suma consignada en una factura comercial se presume cierta y las firmas que la cubren, auténticas.

Por lo anterior, para que la factura pueda ser un título ejecutivo, debe estar firmada por el deudor o por un mandatario o encargado autorizado por escrito, por ello la importancia de que la factura esté recibida por el pagador para poder descontarla.

2.2.2.5.1. Proyecto de ley marco del contrato de factoreo

En Costa Rica, actualmente, existe un proyecto de ley marco del contrato de factoreo, impulsado por la Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo, el cual se encuentra en revisión bajo el expediente N.º 19 072 desde el 10 de abril del año 2014.

Este proyecto busca crear una ley que introduzca el concepto de la factura cambiaria, la cual consiste en:

...emitir la factura original por duplicado, esto, con el fin de que el segundo documento original, denominado factura cambiaria, se pueda negociar. Lo cual, justifica por el hecho de que lo que actualmente más dificulta la práctica o proceso del factoreo, es la inseguridad jurídica en la que se encuentran las empresas descontadoras para ser reconocidas, por terceros, como legítimos titulares de los créditos que le son cedidos por sus clientes (Alfaro, 2014).

En esta ley propuesta, adicionalmente, se pretende regular otros aspectos relativos a las características de las facturas, obligaciones y atribuciones de la descontadora, descontante y deudor, así como la extinción del contrato de factoreo. La propuesta de ley también abarca disposiciones aplicables a los contratos y a los diferentes tipos de facturas: factura cambiaria y factura electrónica (Alfaro, 2014).

En esta ley también se conceptualicen nuevos términos como lo son la factura cambiaria y la factura electrónica, así como a la aplicación. Según Alfaro (2014):

Factura cambiaria: toda factura se originará por motivo de una compraventa mercantil o prestación de servicios, tanto en entidades públicas y privadas, se deberá emitir la factura original por duplicado, en cuyo caso, el segundo ejemplar se denominará factura cambiaria, misma que debe indicar que existe una factura original con el mismo contenido, adicionalmente debe indicar que no existen copias

adicionales y será utilizada exclusivamente para ser eventualmente endosada a la empresa factor, y se registrará de acuerdo con lo dispuesto en esta ley. Esta factura cambiaria será la que circulará mediante cesión. La factura original la conservará el deudor para los trámites de pago.

La factura cambiaria a la que se refiere esta ley podrá ser entregada en cobranza a un tercero. Para ello, bastará la firma del funcionario autorizado para este acto en el anverso, indicando la cesión de la misma. Se presumirá, salvo prueba en contrario, que quienes formalizan un contrato de factoreo se encuentran debidamente autorizados para este fin.

El factor será el titular del crédito inserto en la factura, y estará legitimado para cobrar y percibir su valor insoluto, incluso en la vía judicial. La factura solo podrá ser endosada una única vez mientras el contrato se encuentre vigente (p. 4).

Es este mismo proyecto de ley, se solicita realizar el factoreo con la factura electrónica, lo cual aunque este proyecto de ley no se ha resuelto se está implementando actualmente el factoreo con este tipo de factura, pues era de esperarse en la creación de este proyecto de ley que en los próximos años sería posible contar con la factura electrónica. Para ello, este mismo proyecto se refiere a la factura electrónica:

Factura electrónica: la factura electrónica será un documento comercial con efectos jurídicos y tributarios, expresados y

transmitidos en un formato electrónico, debidamente autorizado por la Administración Tributaria. Deberá formalizarse un documento en el cual se endosa la factura donde consten las respectivas firmas digitales de los contratantes, y se notificará al deudor de la obligación.

La factura electrónica tendrá además de carácter de título ejecutivo, carácter de título ejecutivo para todo efecto legal, según lo dispuesto en el artículo 10 de esta ley. La factura electrónica será transmisible mediante cesión, para este efecto se adjuntará a la factura un documento en el que se manifieste la cesión de la misma. En este documento debe constar la firma digital del cedente.

Una vez se inscriba el endoso en el servidor de datos, quedará constancia de este, y se informará a las partes interesadas de la cesión de la factura (p. 9).

2.2.2.5.2. Documentación legal del factoreo

- a) Factura: La Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo (CCEF), 2017) afirma que:

De acuerdo con nuestra legislación la factura es el documento que representa una compraventa mercantil, cuando se establece un intercambio de mercancías.

La factura es el documento central en torno al cual se articula el contrato de factoreo (...). La factura surge como consecuencia de la realización de operaciones mercantiles, fundamentalmente de

compraventa de productos o mercancías. La factura es el documento que especifica la cantidad, las características y el precio de los bienes objeto de compraventa.

- b) Contrato de cesión: es la forma en la que por medio de un documento una persona cede a otra todos los derechos de crédito que mantiene una tercera persona.
- c) Carta de notificación: es el documento mediante el cual se notifica que se ha realizado una cesión de derechos económicos, por lo que el pago deberá realizarlo a la persona que se indica en la carta.
- d) Letra de cambio: “Documento con un mandato de pago dirigido a una persona denominada librado y una obligación de pagar a su poseedor legítimo en una fecha determinada o vencimiento” (Miranda, 2016, p. 126).

2.2.2.5.3. Obligaciones de las partes

A continuación, las obligaciones de las partes que Alfaro (2014) menciona que deben existir:

a) Obligaciones de la descontadora:

Asumir los derechos del contratante frente al deudor en virtud del traspaso de los créditos. Llevar a cabo los actos necesarios para el cobro de los créditos traspasados por el contratante. En el caso de que renuncie a la garantía del contratante, asumir el riesgo de insolvencia del deudor según las condiciones definidas en el contrato. Cumplir con las obligaciones y servicios adicionales pactados en el contrato. Notificar a los terceros deudores sobre la

cesión de créditos cedidos por el cliente, salvo pacto en contrario. Deber de confidencialidad, con relación con los estados financieros y detalles de los clientes. Mantener informado al cliente sobre la gestión de los cobros.

b) Obligaciones del descontante:

Traspasar las facturas al factor, así como los derechos derivados de dichos títulos. Recibir el precio por el traspaso de las facturas en el tiempo y forma estipulados en el contrato. Garantizar que los créditos son ciertos, líquidos y exigibles al vencimiento, salvo pacto en contrario acordado con el factor. Pagar la retribución correspondiente al factor. Brindar toda la información referente al estado de los créditos.

2.2.2.6. Ventajas, desventajas y riesgos del factoreo

2.2.2.6.1. Ventajas del factoreo

Las ventajas del factoreo para las PYMES son tres: administrativas, financieras y contables, que se describen a continuación:

1) Ventajas administrativas

- a) Formalización fácil: “a través de la póliza de negociación, se formaliza el descuento comercial fácilmente” (Miranda, 2016, p. 131).
- b) Fuente de financiación flexible: “frente a otras fuentes financieras similares, esta es la ventaja principal del descuento comercial. Permite la obtención de fondos mediante el descuento conforme a las necesidades de la empresa” (Miranda, 2016, p. 131).

- c) Gestión de cobro: “el cliente se ahorra los costos que genera la gestión de cobro de estas facturas y puede destinar esos recursos para reforzar el área de producción o ventas” (Rodríguez, 2016).
- d) Asistencia comercial: con la información brindada por la descontadora, el descontante cuenta con una valiosa asistencia comercial, para ser utilizada en una mejor gestión de negocios.

2) Ventajas financieras

- a) Rápida forma de financiación: “en el momento de la apertura de la línea de descuento, se obtendrá financiación rápidamente, llevando al banco para su descuento los efectos” (Miranda, 2016, p. 131). “El factoreo es muy utilizado por las empresas para obtener flujo de efectivo (liquidez) y no esperarse a que se cumpla el plazo otorgado a su cliente para que cancele esa factura” (Rodríguez, 2016).
- b) Las empresas pequeñas y medianas gozan de más margen de crédito, que las formas de financiamiento tradicionales.
- c) Mejora el flujo de efectivo: Si se trata de empresas que importan materias primas, el factoreo le permite adquirir divisas anticipadamente y mitigar el riesgo por la fluctuación de las divisas.
- d) Mejora los índices financieros: Al estar las cuentas por cobrar administradas por una empresa especializada, es de esperar que su recuperación sea más eficiente.
- e) Recuperación inmediata del dinero de la venta.

- f) Posibilidad de reinversión del dinero y de incrementar la actividad normal del negocio, canalizando los recursos hacia ventas, promoción y desarrollo.
- g) Protección de riesgo contra fluctuaciones cambiarias.

3) Ventajas contables

- a) Deducción fiscal: “se pueden deducir los gastos que se produzcan por el descuento y, además, no devengan IVA, es decir, que están exentos de dicho impuesto” (Miranda, 2016, p. 131).
- b) No se requiere garantía real. El tipo de garantía no graba los activos de la empresa.

2.2.2.6.2. Desventajas y riesgos del factoreo

Las desventajas del factoreo para los descontantes son los siguientes:

1. Cara forma de financiación: en el caso de las PYMES “puede resultar elevado el coste efectivo, si se tienen en cuenta las comisiones e intereses que se abonan como coste del descuento comercial” (Miranda, 2016, p. 132).
2. Riesgo de impago: si en el plazo correspondiente el pagador no cancela, “la entidad bancaria reclamará el valor nominal de efecto, sumándole los gastos que dicha devolución o impago produzca” (Miranda, 2016, p. 132).

Las desventajas y los riesgos del factoreo para las descontadoras son las siguientes:

1. Riesgo país: política, situación financiera del país o bien temas de presupuesto nacional que afectan directamente el control y pago de las facturas.
2. Riesgo de mercado: perfil del descontante, situación macroeconómica y de mercados.

3. Permanente control: el factoreo “requiere de un continuo control y seguimiento de las letras recibidas (cliente, número de factura, fecha de entrada, vencimiento y descuento, tipo de efecto, entidad bancaria). También, por supuesto, del riesgo que se tiene acumulado en cada banco” (Miranda, 2016, p. 132).
4. Riesgos legales.
5. Riesgos operacionales (sistema de controles).
6. Fluctuaciones de tasas de interés.
7. Aislamiento del sector
8. Desastres naturales
9. Riesgo de impago: indiferentemente del tipo o modalidad de factoreo realizada, las descontadoras tiene riesgo de impago, para lo cual en caso de que suceda, deberá aplicar las políticas que se hayan establecido de recuperación de crédito.

Respecto al factoreo con recurso, la Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo (CCEF, 2017) se refiere:

...Cuando un crédito no es cancelado por el pagador, el factor siempre tiene recurso contra el cliente (transmitente). Por lo tanto, el no pago del crédito no lleva consigo la asunción de ninguna obligación por el factor, que no sea otra que la de proceder en los términos pactados en el contrato. Los artículos 1114 del Código de Civil y 493 del Código de Comercio, establecen que el cedente no será responsable de la solvencia del deudor (pagador), salvo que se hubiere obligado a ello y solamente por la cantidad que recibió en pago de la cesión. La insolvencia del deudor no conlleva ningún

efecto para el factor porque en este caso el mismo se dirige contra el cliente (transmitente) de conformidad con lo ya señalado en el apartado anterior. Como medio para que la empresa descontadora pueda resarcirse en lo pagado al cliente, producto de la adquisición de sus créditos, la legislación nacional cuenta también con la Ley N.º 8624, Ley de Cobro Judicial.

2.2.2.7. El factoreo frente a los avances tecnológicos

Debido a los fuertes cambios tecnológicos de los últimos años, así como el cambio en la forma de actuar de las personas frente a estas facilidades tecnológicas, los intermediarios financieros también han tenido que buscar cómo incorporar esta tecnología a sus procesos.

El gran conocimiento, la fuerte presión y la exigencia por parte de los usuarios a minimizar procesos, facilitar trámites y resolver de forma rápida ha incentivado a las descontadoras y entidades de gobierno a buscar nuevas formas de realizar los procesos, es por eso que en Costa Rica en el año 2017, el Instituto Costarricense de Electricidad (ICE), en conjunto con la CCEF pusieron en marcha la primer etapa del factoreo digital que incluyó a “todas las empresas del grupo (ICE, RACSA, CNFL y Cable Visión) con el fin de que en la segunda etapa se incluyan en forma gradual las entidades públicas y las empresas privadas interesadas en utilizar la plataforma” (Díaz, 2017, p. 6). Sin embargo, en realidad, esta plataforma estuvo en funcionamiento únicamente para descontar facturas del ICE, con el fin de ir probando su efectividad.

Según Díaz (2017) los beneficios del factoreo digital son los siguientes:

- 1) Simplifica los trámites.

- 2) Incorpora la información de todas las instituciones participantes en el proceso.
- 3) Permite una mayor accesibilidad a todos los usuarios con una disponibilidad de 24/7.
- 4) Mejora el control del proceso en todas las partes involucradas.
- 5) Posibilita la trazabilidad del proceso.
- 6) Mejora la transparencia en el proceso de descuento de facturas.
- 7) Ofrece un modelo estandarizado tanto para las instituciones, las descontadoras y los contratistas.
- 8) Brinda mayor confianza en el proceso de descuento de facturas.
- 9) Moderniza el modelo de descuento de facturas en nuestro país.
- 10) Estimula el comercio electrónico en nuestro país.
- 11) Promueve la participación de pequeñas y medianas empresas (pymes).
- 12) Genera ahorros para las instituciones y proveedores.
- 13) Utiliza firma digital para sustituir los mecanismos manuales de autenticación y darle valor jurídico.
- 14) Ahorra tiempo a compradores y vendedores.
- 15) Facilita la obtención de información sobre el estado de los trámites.
- 16) Disminuye costos a los participantes.

- 17) Reduce el ciclo de negocios.
- 18) El sistema mantiene el expediente completo de cada factura descontada.

Es importante mencionar que el sistema lo puede utilizar cualquier persona siempre y cuando cuente con la firma digital y que cuente con la facilidad de descuento de facturas en alguna descontadora de Costa Rica. En ese sentido, el ICE capacitó a las descontadoras asociadas a la cámara de factoreo y mediante ellas las empresas descontantes lograron capacitarse e ingresar a la plataforma de factoreo digital y realizar el trámite. Sin embargo, a pesar de todo el esfuerzo realizado, esta plataforma estuvo en pruebas por más de 8 meses. No obstante, hubo muchos errores y a finales del 2017 el ICE brindó un comunicado en donde indicaba que estaría retomándose la plataforma hasta nuevo aviso, pues hoy están incorporando mejoras y cambios.

2.3. HIPÓTESIS

Esta tesis es descriptiva. Carece de una hipótesis, pues lo que se va a realizar es describir la situación del producto financiero en un periodo de tiempo.

Según Bernal (2010):

Las investigaciones de tipo descriptivo no requieren formular hipótesis; es suficiente plantear algunas preguntas de investigación que, surgen del planteamiento del problema, de los objetivos y, por supuesto, del marco teórico que soporta el estudio.

En resumen, todo proyecto de investigación requiere preguntas de investigación, y sólo aquellos que buscan evaluar relación entre variables o explicar causas requieren la formulación de hipótesis. En el caso de la investigación experimental, siempre es necesario partir de hipótesis que serán las que guiarán el respectivo estudio (p. 136).

Hernández, Fernández y Baptista (2014) también afirman que: “cabe comentar que no en todas las investigaciones descriptivas se formulan hipótesis” (p. 108).

2.3.1. Variables

2.3.1.1. El mercado costarricense

El mercado costarricense se refiere a las empresas que utilizan el factoreo como forma de financiamiento. El mercado financiero costarricense incluye a las financieras y bancos que ofrecen el factoreo como forma de financiamiento.

2.3.1.2. El factoreo

El factoreo es una operación mercantil en la que un intermediario financiero (descontador) recibe y acepta, de una persona física o jurídica (descontante),

legalmente y de forma total o parcial, la cesión de créditos comerciales no vencidos, a cambio de una retribución previamente estipulada entre las partes. En este tipo de operación el descontante no ofrece garantías adicionales, puesto que se realiza una cesión de derechos económicos sobre una factura, orden de compra o contrato, que será finalmente la garantía de pago.

Esta operación es muy utilizada por las empresas para obtener flujo de efectivo (liquidez) y no esperarse a que se cumpla el plazo otorgado a su cliente para que cancele una factura. El descontante se ahorra los costos que genera la gestión de cobro de estas facturas y puede destinar esos recursos para reforzar el área de producción o ventas. (Rodríguez, 2016).

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

Este capítulo clasifica el desarrollo de la tesis de acuerdo con su finalidad, dimensión temporal, marco, naturaleza y carácter, así como los sujetos y las fuentes de la investigación, la selección del muestreo y las técnicas e instrumentos para la recolección de la información.

3.1.1. Finalidad

La finalidad de la investigación hace referencia a los aportes que se da, con el fin de resolver el problema investigado (González et al. 2017). Los dos tipos de finalidades de la investigación son teórica y aplicada.

- **Finalidad teórica:** es la investigación que parte de un conocimiento existente, pero considera que el fin es producir más y mejor conocimiento a efecto de poder contribuir a depurar, ampliar y fundamentar el existente. (González et al., 2017, p. 25).
- **Finalidad aplicada:** según el mismo autor busca “resolver problemas cotidianos y evidentes que ocurren en un país, empresa, institución, comunidad, ámbito de estudio o grupo de personas, mediante acciones y medidas concretas y tomando como base los datos y la información producidas por la investigación” (p. 25).

Según lo anterior, la finalidad que se utiliza en esta investigación es la teórica, pues parte de un conocimiento existente sobre el factoreo, pero se actualiza dicha información con el fin de contribuir con la ampliación de la existente de conocimiento y contribuir a depurar, ampliar y el existente (González et al., 2017).

3.1.2. Dimensión temporal

Existen dos tipos de investigaciones en cuanto a la dimensión temporal: transversal y longitudinal.

- **Transversal:** acorta el tiempo, en sentido metafórico para investigar un tema específico. Para la investigación transversal lo más importante es poder analizar y comprender el tema de estudio en profundidad, es decir, en detalle, más que analizar el comportamiento del tema a lo largo del tiempo (González et al., 2017, p. 25).
- **Longitudinal:** analiza el desarrollo del tema investigado, tanto en diversos momentos como a lo largo del tiempo, todo con el fin de poder identificar y comparar los diversos comportamientos del tema conforme pasa el tiempo. (González et al., p. 25).

El tipo de investigación que se realiza en esta investigación es la transversal, la cual estudia el desarrollo y los comportamientos de los sujetos del factorio en un periodo determinado.

3.1.3. Marco

El marco de la investigación se refiere al tamaño o amplitud de la investigación, ya sea mega, macro o micro; es decir... Refiere, entonces, a que tanto abarca la investigación. (González et al., 2017, p. 26).

- **Mega:** se estudia un gran espacio o temática.
- **Macro:** se refiere al estudio que se realiza en una parte o fragmento de la mega.
- **Micro:** corresponde a una parte, elemento, un subtema o un microespacio sobre el cual se hace la investigación (González et al., 2017, p. 26).

Esta investigación se enfoca en un estudio macro en relación con el factoreo, cuyo enfoque se centra en las descontadoras que actualmente se encuentran asociadas a la Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo, quienes son las que brindan el servicio.

3.1.4. Naturaleza

En cuanto a este enfoque, González et al. afirman que:

- **Cuantitativa:** recaba, sobre todo, datos, cifras, cantidades, valores numéricos que respalden la prueba de hipótesis.
- **Cualitativa:** lo que se recaba y analiza son opiniones, conductas, puntos de vista, actitudes, valoraciones y juicio de valor, entre otras cuestiones, sobre el tema investigado.
- **Mixta:** Va entremezclando el enfoque cuantitativo y el cualitativo a lo largo de todo el proceso, que se vuelve más complejo (p. 28).

El enfoque de esta investigación es cualitativo, porque reúne y analiza opiniones, puntos de vista, valoraciones y juicios de valor sobre la situación del factoreo durante el periodo 2015 al 2017.

3.1.5. Carácter

Para este estudio se realiza una investigación descriptiva y causal la cual, según González et al., 2017 corresponde a:

- **Investigación descriptiva:** “estudios cuyo fin es presentar detalladamente el fenómeno que está ocurriendo, y se detalla para esta investigación detalles sobre el proceso de factoreo” (p. 31).

- **Investigación causal:** se enfoca en conocer las causas que provocan la existencia de un problema al concebirlo como un efecto la relación causa-efecto. (González et al., 2017, p. 31). Se estudia la relación causa-efecto del factoreo durante un periodo determinado. Busca explicar los motivos por los cuales el factoreo ha tenido una creciente en la morosidad y una baja colocación a nivel nacional.

3.2. SUJETOS Y FUENTES DE INVESTIGACIÓN

3.2.1. Primera mano

Son las entrevistas y los cuestionarios realizados a las descontadoras asociadas a la Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo (CCEF), así como “todos los documentos como tesis de las universidades que se encuentran en línea y trabajos de investigación de organizaciones reconocidas” (González et al., 2017).

3.2.2. Segunda mano

Son los libros utilizados durante la investigación, tanto como fuentes de consulta como bibliográficos. En este apartado se pueden incluir documentos tomados de sitios web, siempre y cuando cuenten con su autor, título y año de publicación (González et al., 2017).

3.2.3. Tercera mano

Se refiere a los artículos científicos de revistas reconocidas e indexadas, artículos de expertos (González et al., 2017).

3.3. SELECCIÓN DEL MUESTREO

Para esta investigación se utiliza el tipo de muestreo no probabilístico, debido a que depende de las características de la investigación y la toma de decisión de una persona o grupo. Este tipo de muestra se selecciona con sujetos “típicos”, con la finalidad de que sean casos representativos de la población (González et al. 2017).

Por lo tanto, constituye en esta investigación un grupo de descontadoras las cuales están asociadas a la Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo de Costa Rica. Se busca la relación entre la forma en que se realiza o tramita actualmente el producto y el efecto negativo en la cartera de factoreo.

Se procedió a entrevistar a 16 personas que realizan distintas funciones dentro del proceso de factoreo, colaboradores de distintas descontadoras de las 22 principales asociadas a la Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo (CCEF). Se aplicó un cuestionario con el fin de conocer criterios y opiniones que ayuden a analizar el comportamiento de la cartera de factoreo durante el periodo 2015 al 2017. Este cuestionario consta de 10 preguntas a realizar las cuales son las siguientes:

3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA RECOLECTAR INFORMACIÓN

Los instrumentos de medición o recolección son: cuestionarios y escalas de actitudes.

Para esta tesis se utiliza el método de observación y el cuestionario auto administrado y por entrevista personal.

- **Método de observación:** Hernández et al. (2014) afirman lo siguiente: “No es mera contemplación (“sentarse a ver el mundo y tomar notas”); implica adentrarnos profundamente en situaciones sociales y mantener un papel activo, así como una reflexión permanente. Estar atento a los detalles, sucesos, eventos e interacciones” (p. 399).
- **Cuestionarios:** Hernández et al (2014) los definen como “un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir. Los cuestionarios se utilizan en encuestas de todo tipo” (p. 2017). Los tipos de cuestionarios según el autor son los siguientes:
 - 1) **Autoadministrado:** Autoadministrado significa que el cuestionario se proporciona directamente a los participantes, quienes lo contestan. No hay intermediarios y las respuestas las marcan ellos. Pero, la forma de autoadministración puede tener distintos contextos: individual, grupal o por envío (correo tradicional, correo electrónico y página web o equivalente).
 - 2) **Por entrevista personal:** Las entrevistas implican que una persona calificada (entrevistador) aplica el cuestionario a los participantes; el primero hace las preguntas a cada entrevistado y anota las

respuestas. Su papel es crucial, resulta una especie de filtro. El primer contexto que se revisará de una entrevista es el personal (“cara a cara”). Normalmente se tienen varios entrevistadores, quienes deberán estar capacitados en el arte de entrevistar y conocer a fondo el cuestionario (p. 223).

3.5. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

3.5.1. Definición conceptual, operativa e instrumental

- **Definición conceptual:** “La definición conceptual: percepción de la meta departamental en cuanto a claridad, naturaleza visionaria, grado en que es posible alcanzarla y medida en que puede ser compartida, y que representa una fuerza motivacional para el trabajo” (Hernández et al., 2014, p.222).
- **Definición operacional:** “refiere a traducir en indicadores, que permitan la observación directa de la variable... Se indica con una escala gráfica, en la que se establece a partir de qué valor se toma como positivo, se establece previamente” (González et al., 2017, p. 40).
- **Definición instrumental:** “se especifican las técnicas e instrumentos por utilizar para la recolección de la información, según las variables abordadas y los resultados esperados, se indican las preguntas que miden los indicadores de las variables” (González et al., 2017, p. 40).

A continuación, se procede a definir las variables para esta investigación:

1) El factoreo

El factoreo como una operación mercantil, en la que un intermediario financiero (descontador), recibe y acepta, de una persona física o jurídica (descontante), legalmente y de forma total o parcial, la cesión de créditos comerciales no vencidos, a cambio de una retribución previamente estipulada entre las partes. En este tipo de operación, el descontante no ofrece garantías adicionales, puesto que se realiza una cesión de derechos económicos sobre una factura, orden de compra o contrato, que será finalmente la garantía de pago.

2) El mercado costarricense

El mercado costarricense incluye a las empresas que utilizan el factoreo como forma de financiamiento. El mercado financiero costarricense se refiere a las financieras y los bancos que ofrecen el factoreo como forma de financiamiento.

Tabla 6

Operacionalización de las variables

Objetivo específico	Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Definición instrumental
1. Definir la herramienta financiera denominada factoreo, así como los principales tipos y modalidades del producto utilizados en Costa Rica.	Tipos y modalidades de factoreo utilizados en Costa Rica.	Condiciones que posee caracterizan el producto y las diferencias en sus distintas modalidades.	Mediante la definición y las condiciones que le dan al factoreo las distintas descontadoras.	Cuestionario autoadministrado y entrevista a distintas descontadoras.
2. Describir las ventajas y las desventajas actuales del factoreo dentro del mercado financiero costarricense y la importancia de este sistema de financiamiento para las empresas en Costa Rica, en especial las Pequeñas y Medianas Empresas (pymes).	Ventajas y desventajas del factoreo y la importancia para las pymes.	Se pretende obtener información que permita entender las ventajas y las desventajas actuales del producto, así mismo, que detalle la verdadera importancia del factoreo para las pymes.	Actualizar las ventajas y las desventajas del factoreo en Costa Rica y su labor en el mercado costarricense.	Cuestionario autoadministrado y entrevista a distintas descontadoras.
3. Identificar la variabilidad existente en los procesos ejecutados por parte de las principales descontadoras y su relación con la creciente morosidad en la cartera de factoreo en el periodo de estudio.	Variabilidad en los procesos y la morosidad de la cartera	Los procesos realizados por las descontadoras podrían influir significativamente en la morosidad de la cartera.	Identificar cada proceso que se realiza en el trámite del factoreo para determinar si existe una relación con la morosidad de la cartera de factoreo.	Cuestionario autoadministrado y entrevista a distintas descontadoras. Estadísticas aportadas por la Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo.
4. Determinar los motivos principales que han llevado a la disminución progresiva en la colocación del producto a nivel nacional durante el periodo 2015 al 2017 y los retos que enfrentan las descontadoras actualmente para	Disminución en la colocación del factoreo.	La cartera de factoreo en el periodo 2015 al 2017 ha tenido una tendencia a disminuir; es decir, se coloca cada vez menos factoreo.	Determinar y analizar factores, situaciones y eventos que podrían ser motivo para la disminución de la colocación del factoreo.	Cuestionario autoadministrado y entrevistas.

ofrecer el factoreo como forma de financiamiento.				
---	--	--	--	--

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

4.1 DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN VIGENTE

4.1.1. Diagnóstico de la situación

Según los datos suministrados por la Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo, desde el año 2015 al año 2017, la cartera de factoreo, a nivel nacional, ha venido decayendo. Adicional a eso, la morosidad de la cartera ha ido en aumento. Por eso, en esta investigación, se desea conocer la situación actual del producto en Costa Rica, así como los factores que han afectado la cartera en este periodo y determinar las causas del problema.

El proceso actual del factoreo varía de una descontadora a otra. La mayoría realiza la confirmación de las facturas, confeccionan y se firman documentos de cesión y notificación. Pero, algunas descontadoras realizan el desembolso de la operación antes de notificar al pagador. Lo correcto consiste en que se realice cuando la cesión haya sido recibida y, posteriormente, el pagador cancela la factura a la descontadora.

Adicional a esto, dependiendo del tipo de pagador, algunas descontadoras confirman si existe presupuesto para el pago de las facturas, o bien se esperan en el caso de la cesión de facturas, que se cuente con todos los vistos buenos del pagador para poder proceder, lo cual atrasa significativamente el trámite, pero es más seguro. En cambio, otras descontadoras omiten este proceso con el fin de ganar clientes. Se asume, a su vez, un poco más de riesgo.

Debido a factores externos, el riesgo, al brindar el servicio de factoreo, es más alto y se comenzó a presentar un alto porcentaje de morosidad. También, muchas de

las cesiones han sido rechazadas y muchas descontadoras ya han girado el dinero, lo que imposibilitaba a nivel legal hacer efectivo el cobro a la pagadora y así la figura de factoreo queda sin efecto.

4.1.2. Descripción de los datos

4.1.2.1. Estadísticas cartera de factoreo para el periodo 2015-2017

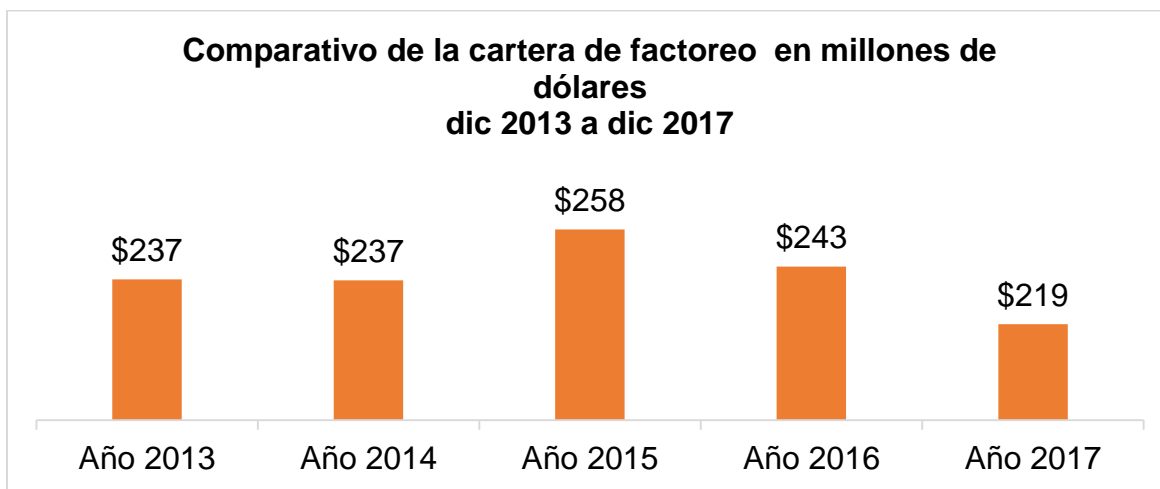
En este apartado se describe a nivel estadístico la composición de la cartera de factoreo en millones de dólares con información aportada por la Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo.

4.1.2.1.1. Composición de la cartera de factoreo

Según la información suministrada por la CCEF, para el final del periodo 2013, la cartera de factoreo cerró con un saldo de \$237,27 millones de dólares, mientras que para el año 2014 cerró con \$236,93 millones de dólares. Para el periodo 2015, con \$257,55 millones de dólares; \$242,53 millones de dólares para el año 2016 y \$219 millones de dólares para el año 2017 (ver gráfico).

Figura 5

Comparativo cartera de factoreo, periodo 2013 - 2017

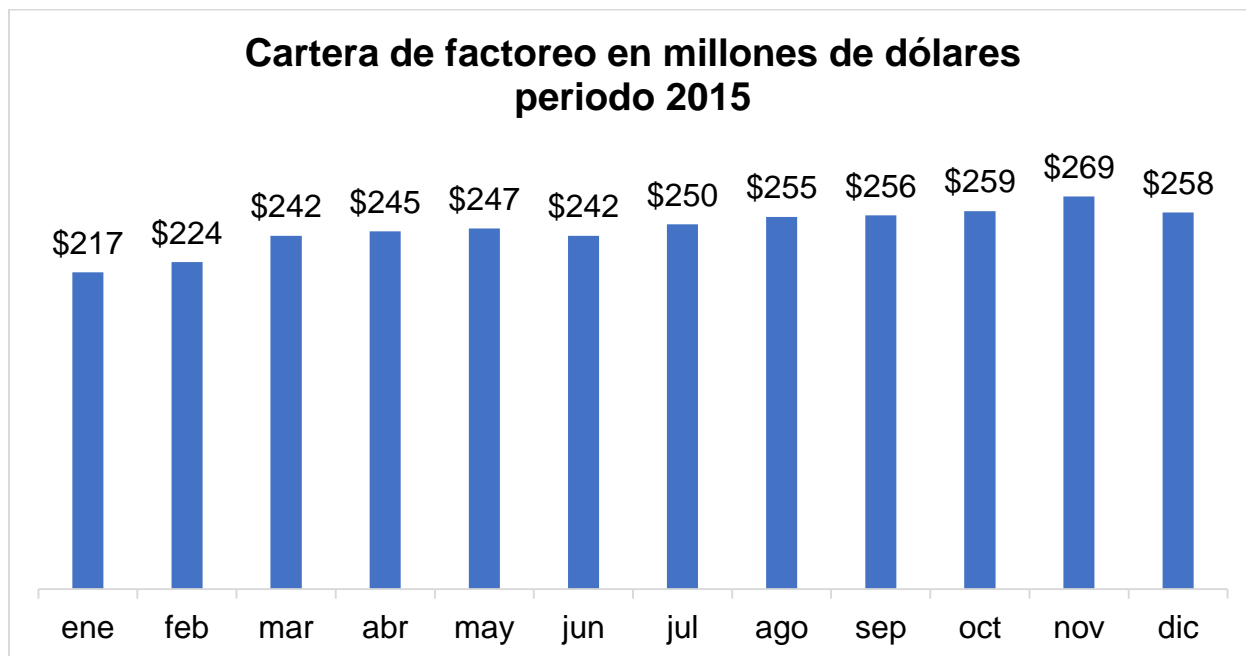


Fuente: CCEF

Para enero del 2015, la cartera de factoreo inició con un saldo muy similar al del cierre a diciembre del periodo 2017. Sin embargo, entre estos periodos, hay meses con saldos mucho más altos. Se alcanzó el máximo de \$269 millones de dólares para el mes de noviembre del 2015. También, hay meses muy por debajo llegando a saldos de \$198 millones de dólares para el mes de julio del 2016. Analizando la tendencia mensual de estos periodos, no se observa una estacionalidad del producto respecto a saldos de cartera, pues el crecimiento o la disminución de los saldos varía de un año a otro comparando los mismos meses.

Figura 6

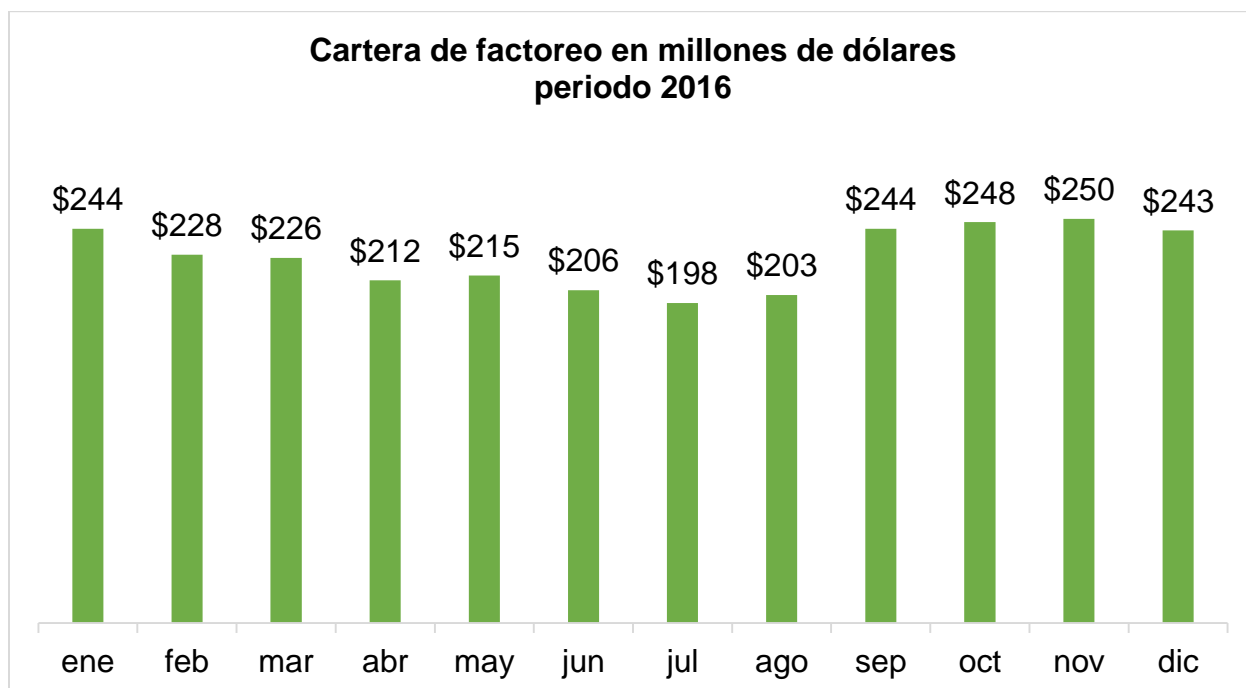
Cartera de factoreo, periodo 2015



Fuente: CCEF

Figura 7

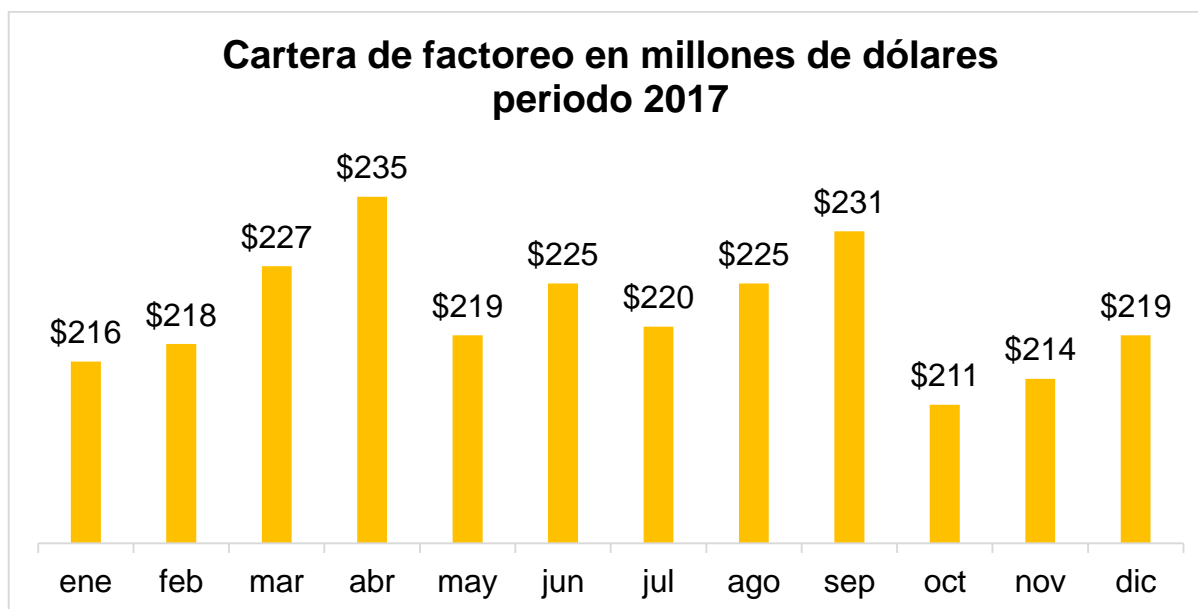
Cartera de factoreo, periodo 2016



Fuente: CCEF

Figura 8

Cartera de factoreo, periodo 2017

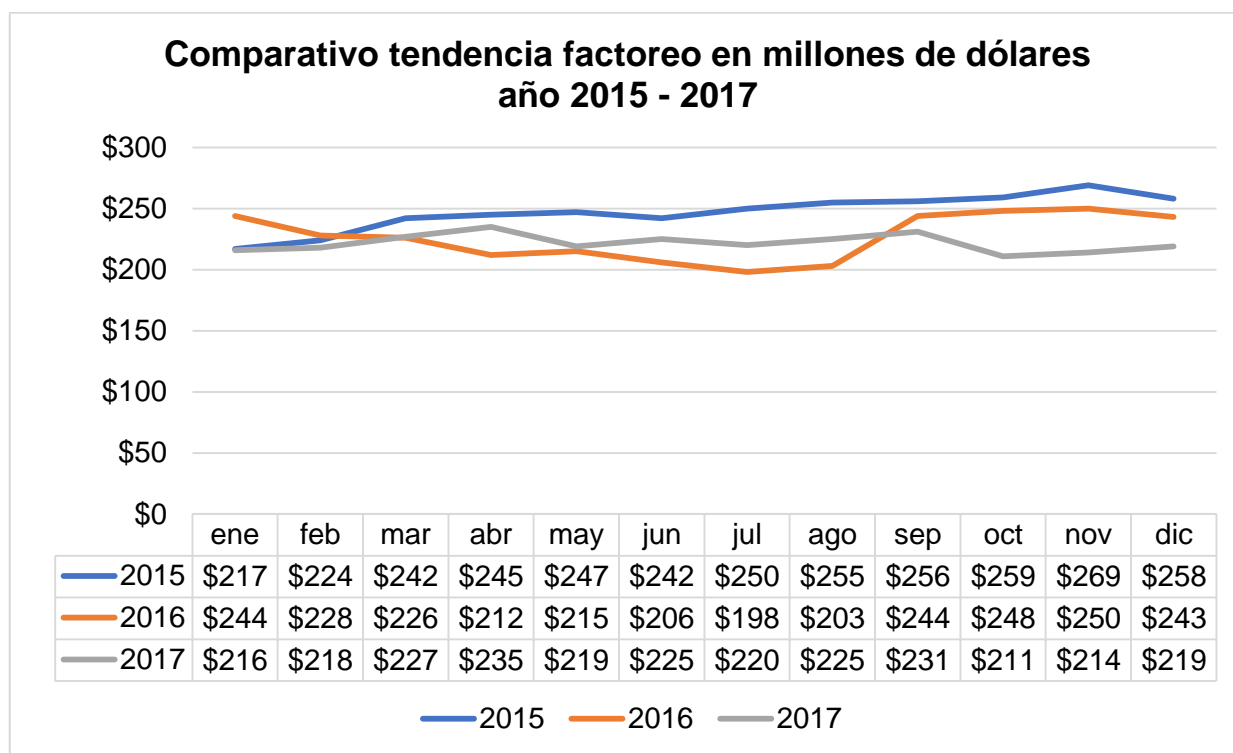


Fuente: CCEF

Para el periodo 2017, se observa una disminución significativa en la cartera de factoreo, iniciando con un saldo muy por debajo al cierre del 2016 con apenas \$216 millones de dólares (\$1 millón de dólares menos que el cierre 2016) y durante el año no se logra una recuperación. El saldo a diciembre fue el más bajo en los cierres de los últimos 3 años.

Figura 9

Comparativa tendencia factoreo, periodo 2015 - 2017



Fuente: CCEF

Para el año 2016, según reporte de la CCEF, del total de la cartera de factoreo Financiera Desyfin S.A. fue el afiliado que obtiene mayor porcentaje de colocación con un 21,73 %, seguida del Banco Bac San José S.A. con un 19,26 % y en tercer lugar Banco Cathay de Costa Rica S.A. con un 13,59 %, mientras que el afiliado que menos

representación tiene en la cartera de factoreo para ese periodo es Cooperativa de Ahorro y Crédito la Amistad SRL con un 0,20%. Para el año 2017, según reporte de la CCEF, del total de la cartera de factoreo, con un 26,14 % el Banco Bac San José S.A. toma ventaja sobre Financiera Desyfin S. A., la cual cerró con una participación en la cartera de 18,01 % y, en tercer lugar, Banco Promérica de Costa Rica S.A. desplazó a Cathay de Costa Rica S.A. del tercer lugar con un 13,58 %, mientras que el afiliado que menos representación tiene en la cartera de factoreo para ese periodo sigue siendo la Cooperativa de Ahorro y Crédito la Amistad SRL con un 0,16 %.

Tabla 7

Cartera por afiliado, periodo 2017

Porcentaje de cartera por afiliado – Diciembre 2017	
Banco Bac San Jose SA	26,14%
Financiera Desyfin SA	18,01%
Banco Promérica de Costa Rica SA	13,58%
Banco Cathay de Costa Rica SA	12,70%
Asebanacio	7,85%
Caprede Factoreo	6,80%
Banco Lafise SA	2,44%
Banco Improsa SA	2,23%
Banco BCT SA	1,71%
SC Factoreo	1,42%
Financiera G & T Continental Costa Rica SA	1,15%
Transacciones MyM	1,06%
Brunca Soluciones	0,89%
Solo Factoring SA	0,70%
Soluciones Fi Modernas, Sofim SA	0,58%
Interfactoring Group	0,57%
ASOBANCOSTA	0,46%
ASEFEMSA	0,38%
RC Servicios Financieros	0,27%
Cooperativa de Ahorro y Crédito La Amistad	0,16%

Fuente: CCE

Tabla 8
Cartera por afiliado, periodo 2016

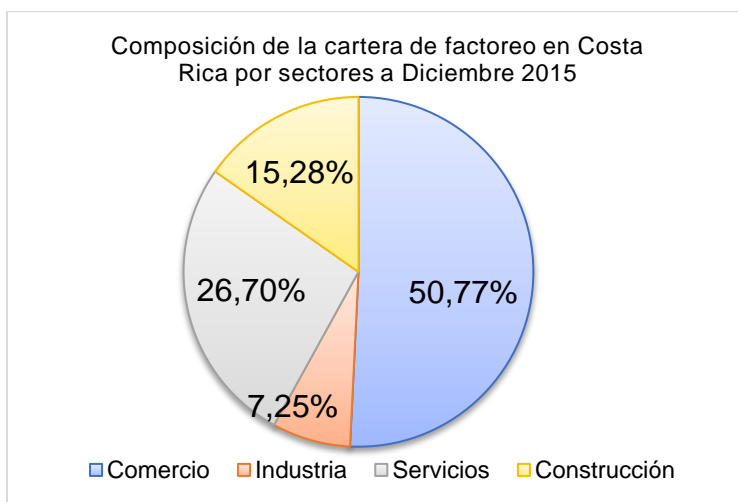
Porcentaje de cartera por afiliado – Diciembre 2016	
Financiera Desyfin SA	21,73%
Banco Bac San Jose SA	19,26%
Banco Cathay de Costa Rica Sa	13,59%
Asebanacio	10,75%
Caprede Factoreo	9,41%
Banco Promérica de Costa Rica SA	8,21%
Banco Lafise SA	3,92%
Banco Improsa SA	3,52%
Financiera G & T Continental Costa Rica	1,62%
Banco BCT	1,20%
SC Factoreo	1,09%
Banco de Costa Rica	0,78%
VALCO	0,72%
ASEFEMSA	0,64%
Solo Factoring SA	0,52%
Prival Bank Costa Rica	0,52%
Interfactoring Group	0,47%
ASOBANCOSTA	0,47%
Grupo Kineret	0,39%
Brunca Soluciones Financieras	0,38%
RC Servicios Financieros	0,32%
Soluciones Fi Modernas, SOFIM SA	0,29%
Cooperativa de Ahorro y Crédito La Amistad RL	0,20%

Fuente: CCEF

Según estadísticas de la Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo para el año 2015, la cartera de factoreo por sector empresarial se correspondía a un 50,77 % al sector comercio, 7,25 % industria, 26,70 % servicios y 15,28 % para el sector de construcción.

Figura 10

Cartera de factoreo por sectores, periodo 2015

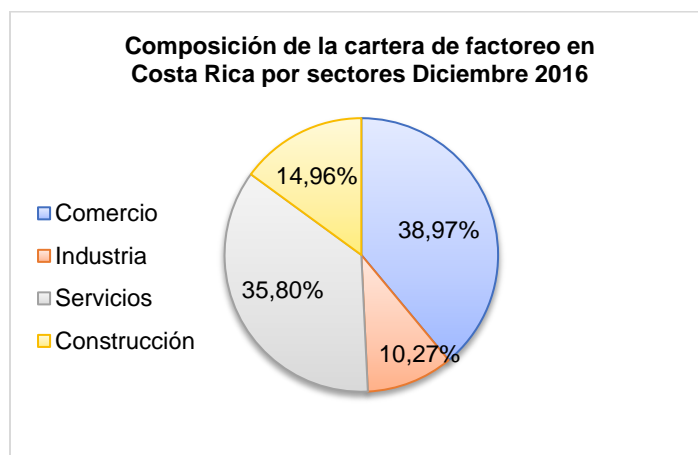


Fuente: CCEF

Para el año 2016, la cartera de factoreo por sector empresarial se correspondía a un 38,97 % al sector comercio, 10,27 % industria, 35,80 % servicios y 14,96 % para el sector de construcción.

Figura 11

Cartera de factoreo por sectores, periodo 2016

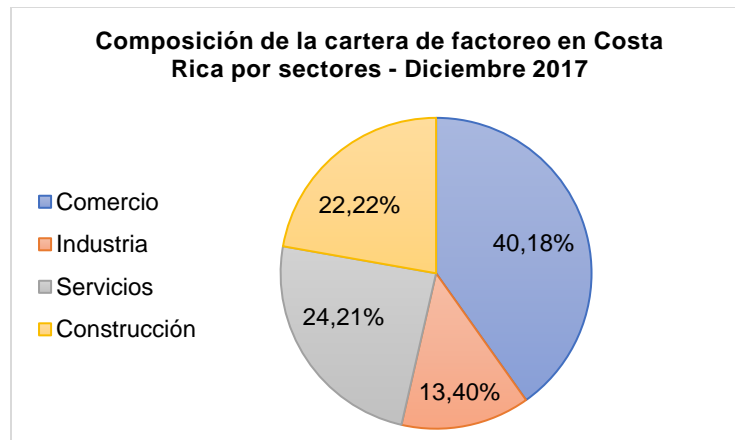


Fuente: CCEF

Para el año 2017, la cartera de factoreo por sector empresarial se correspondía a un 40,18 % al sector comercio, 13,40 % industria, 24,21 % servicios y 22,22 % para el sector de construcción.

Figura 12

Cartera de factoreo por sectores, periodo 2017

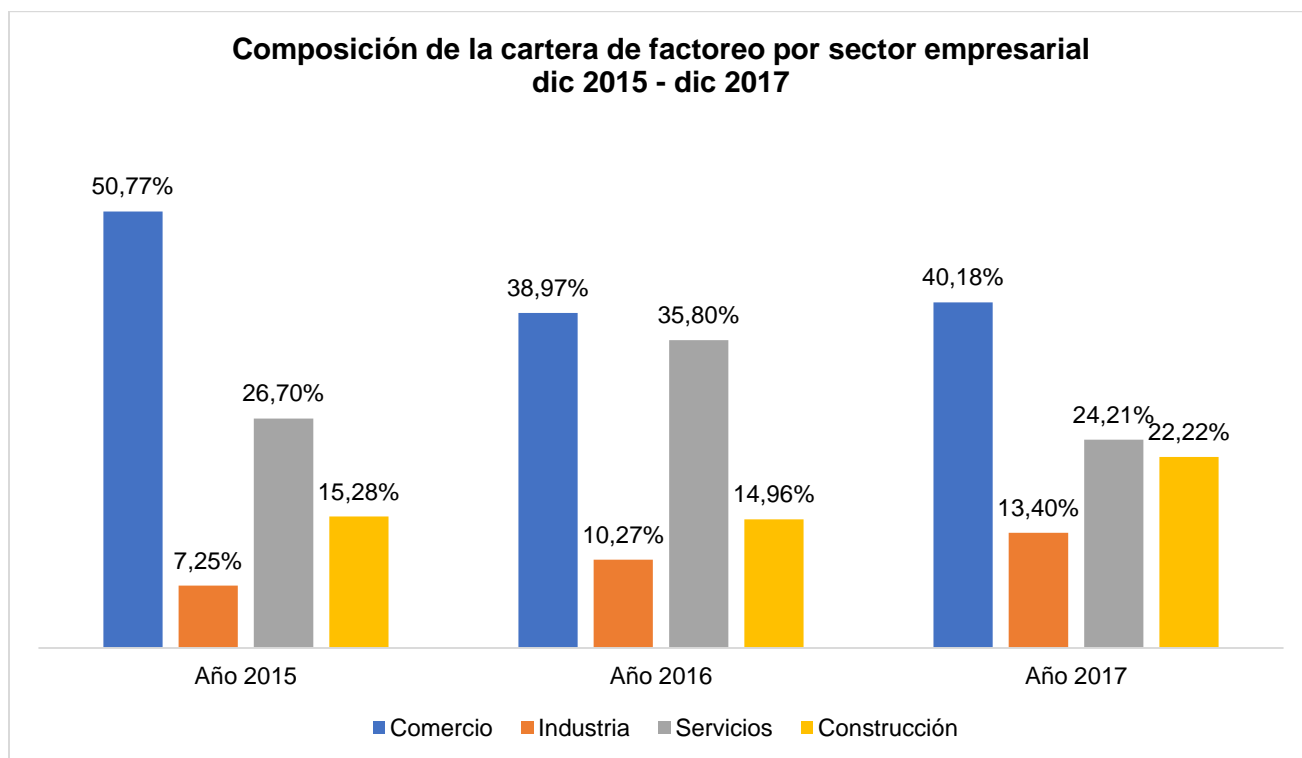


Fuente: CCEF

Finalmente, comparando el periodo 2015 al 2017, se observa que el sector comercio ha tenido una tendencia a la baja pasando de un 50,77 % en el 2015 a un 40,18 % en el 2017. Sin embargo, sigue manteniéndose en la mayor representación de la cartera de factoreo, mientras que el sector de industria que a pesar de que continúa siendo el porcentaje más bajo en la cartera, ha subido al pasar de un 7,25 % en el 2015 a un 13,40 % en el año 2017; el sector servicios y construcción han tenido una variación menor, pasando servicios de un 26,70 % en el 2015 a un 24,21 % en el año 2017 y construcción de un 15,28 % en el 2015 a un 22,22 % en el 2017 (ver gráfico).

Figura 13

Comparativa cartera de factoreo por sectores, periodo 2015-2017



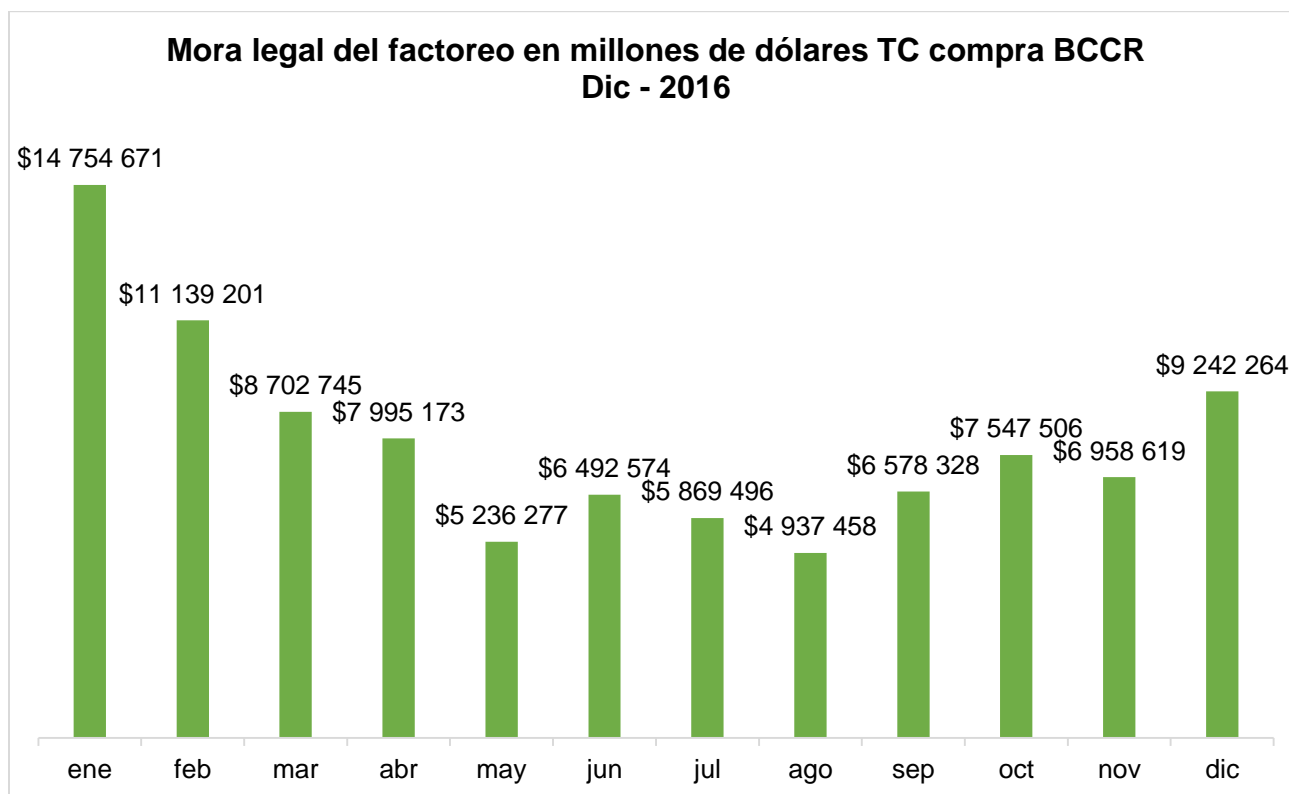
Fuente: CCEF

4.1.2.1.2. Mora legal de la cartera de factoreo

Para el año 2016, la cartera de factoreo inicia en el mes de enero con un saldo en mora legal de \$14 754 671 dólares y sigue una tendencia a la baja de forma considerable y constante hasta el mes de agosto. Llegó a \$4 937 458; para el mes de setiembre el saldo de la mora legal vuelve a subir a \$6 578 328 y sigue subiendo hasta cerrar diciembre con un saldo de \$9 242 264.

Figura 14

Mora legal de factoreo, periodo 2016

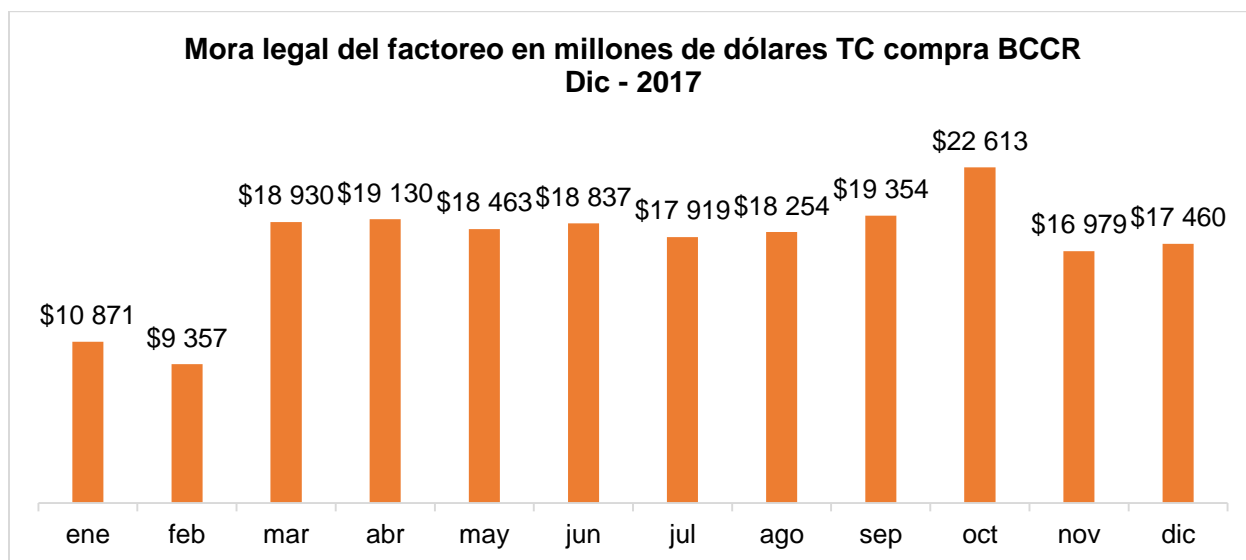


Fuente: CCEF

Para el año 2017, el saldo de mora legal para el mes de enero inició con \$10,87 millones de dólares. Subió considerablemente los meses siguientes. El mes de octubre fue el más crítico respecto a la mora legal con \$22,61 millones de dólares, a pesar de que en noviembre y diciembre el saldo comienza a bajar, no es suficiente cerrar con mejores datos, pues se cerró con un saldo a diciembre de \$17,46 millones de dólares en saldo de mora legal de factoreo.

Figura 15

Mora legal de factoreo, periodo 2017

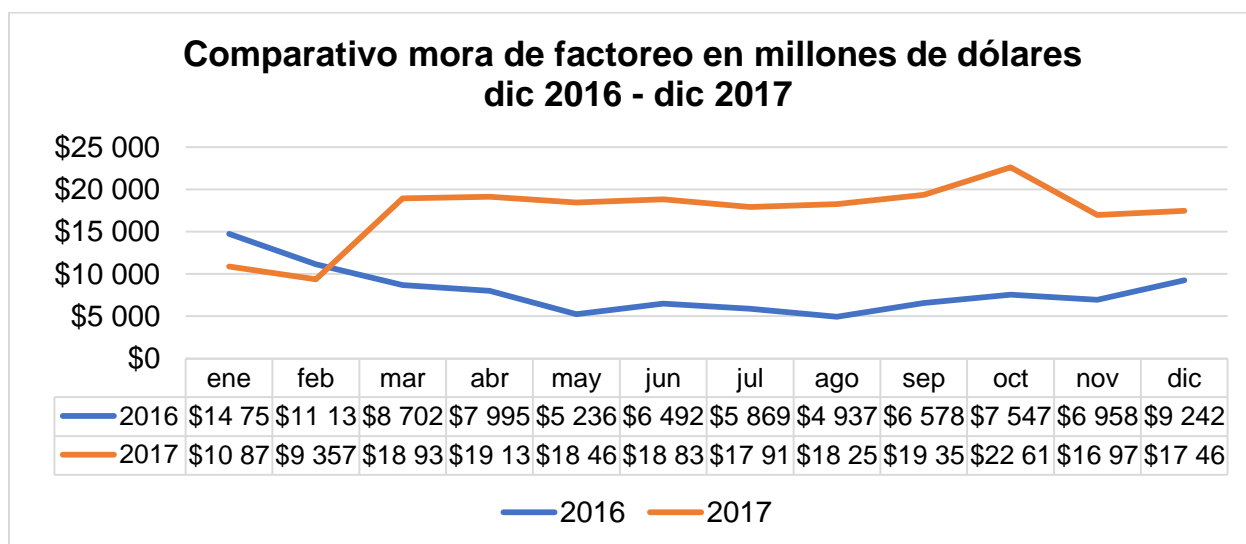


Fuente CCEF

Comparando el periodo 2017 con el 2016, se nota un aumento significativo en la mora legal de la cartera de factoreo. Se pasó en diciembre 2016 a diciembre 2017 de \$9, 24 millones de dólares a \$17,46 millones de dólares.

Figura 16

Comparativa mora de factoreo, periodo 2016 – 2017



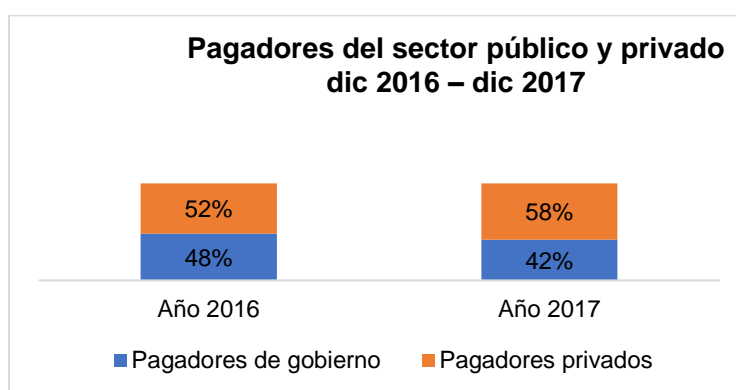
Fuente: CCEF

4.1.2.1.3. Pagadores del sector público y privado

Los pagadores según la Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo se dividen en privado y gobierno. Según las estadísticas aportadas por la CCEF, para el año 2016, el sector privado como pagador representaba el 52 % de la cartera de factoreo mientras que para el 2017 aumentó 6 % y llegó a un 58 %, mientras que el sector gobierno pasó de un 48 % en el año 2016 a un 42 % en ese mismo año.

Figura 17

Pagadores, periodo 2016 – 2017



Fuente: CCEF

4.1.2.1.4. Tasa de interés cobrada por las descontadoras

Para el año 2016, el rango de tasa de interés en colones, cobrada por las descontadoras reguladas por SUGEF, estuvo entre el 9 % y el 36 % anual, mientras que las descontadoras no reguladas ofrecieron tasas de interés mucho mayores entre el 22 % y el 43 % anual. Para este mismo año, el rango de tasa de interés en dólares cobrada por las descontadoras reguladas por SUGEF estuvo entre el 8 % y el 21 % anual, mientras que las descontadoras no reguladas ofrecieron tasas de interés mucho mayores entre el 9 % y el 36 % anual.

Tabla 9

Tasa de interés cobrada, periodo 2016

Rango tasa de interés cobrada por las descontadoras reguladas y no reguladas, año 2016		
Entidades reguladas		
Moneda	Mínimo cobrado	Máximo cobrado
Colones	9 %	36 %
Dólares	8 %	21 %
Entidades no reguladas		
Moneda	Mínimo cobrado	Máximo cobrado
Colones	22 %	43 %
Dólares	9 %	36 %

Fuente: CCEF

Para el año 2017, el rango de tasa de interés en colones cobrada por las descontadoras reguladas por SUGEF estuvo entre el 5,60 % anual y el 28,50 %, mientras que las descontadoras no reguladas ofrecieron tasas de interés mucho mayores entre el 22 % y el 45 % anual. Para este mismo año, el rango de tasa de interés en dólares cobrada por las descontadoras reguladas por SUGEF estuvo entre el 8 % y el 20,20% anual, mientras que las descontadoras no reguladas ofrecieron tasas de interés mucho mayores entre el 15 % y el 36 % anual.

Tabla 10

Tasa de interés cobrada, periodo 2017

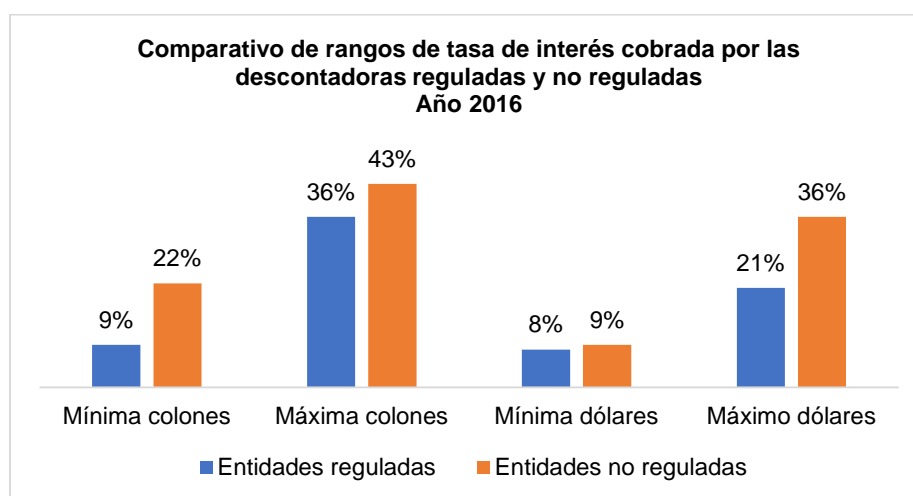
Rango tasa de interés cobrada por las descontadoras reguladas y no reguladas, año 2017		
Entidades reguladas		
Moneda	Mínimo cobrado	Máximo cobrado
Colones	5,60 %	28,50 %
Dólares	8 %	20,20 %
Entidades no reguladas		
Moneda	Mínimo cobrado	Máximo cobrado
Colones	22 %	45 %
Dólares	15 %	36 %

Fuente: CCEF

Al efectuar un comparativo del periodo 2016, se observa que la tasa de interés en colones mínima cobrada por las entidades no reguladas supera en 13 puntos porcentuales la cobrada por las entidades reguladas y la tasa de interés en colones máxima cobrada por las entidades no reguladas supera en 10 puntos porcentuales la cobrada por las entidades reguladas. Mientras que la tasa de interés en dólares mínima cobrada por las entidades no reguladas supera en 1 punto porcentual la cobrada por las entidades reguladas y la tasa de interés en dólares máxima cobrada por las entidades no reguladas supera en 15 puntos porcentuales la cobrada por las entidades reguladas.

Figura 18

Comparativo tasa interés cobrada, periodo 2016



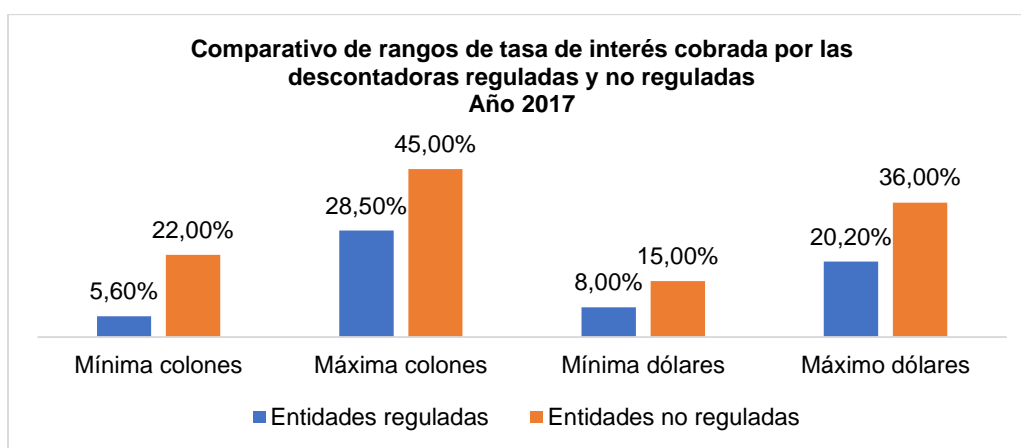
Fuente: CCEF

Al efectuar un comparativo del periodo 2017, es evidente que la tasa de interés en colones mínima cobrada por las entidades no reguladas supera en 16,4 puntos porcentuales la cobrada por las entidades reguladas y la tasa de interés en colones máxima cobrada por las entidades no reguladas supera en 16,5 puntos porcentuales la

cobrada por las entidades reguladas. Mientras tanto, la tasa de interés en dólares mínima cobrada por las entidades no reguladas supera en 7 puntos porcentuales la cobrada por las entidades reguladas y la tasa de interés en dólares máxima cobrada por las entidades no reguladas supera en 15,8 puntos porcentuales la cobrada por las entidades reguladas.

Figura 19

Comparativo tasa interés cobrada, periodo 2017



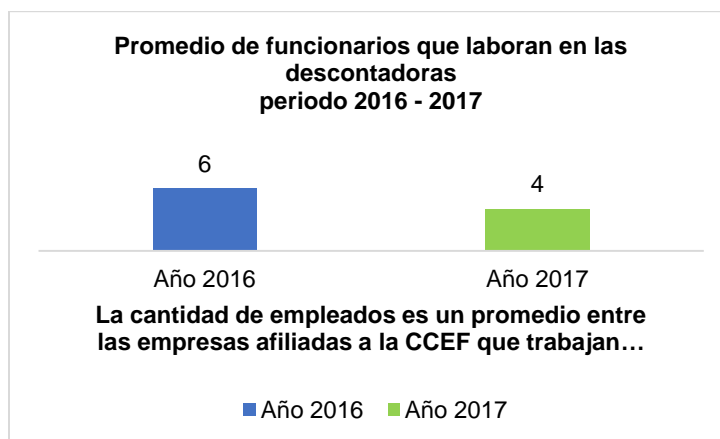
Fuente: CCEF

4.1.2.1.5. Promedio de funcionarios que laboran en las descontadoras

Para el año 2016, en promedio, en las descontadoras asociadas a la CEEF laboraron seis personas mientras que para el año 2017 fueron 4 personas.

Figura 20

Promedio de funcionarios en las descontadoras, periodo 2016 – 2017



Fuente: CCEF

4.1.2.2. Descripción de los datos de las entrevistas aplicadas

El enfoque de esta investigación es cualitativo, de carácter causal y se utiliza el tipo de muestreo no probabilístico, debido a que depende de las características de la investigación y la toma de decisión de una persona o grupo. Este tipo de muestra se selecciona con sujetos “típicos” con la finalidad de que sean casos representativos de la población. Por lo tanto, constituye en esta investigación un grupo de descontadoras las cuales están asociadas a la Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo de Costa Rica. Para esta investigación, se procedió a entrevistar a 16 personas que realizan distintas funciones dentro del proceso de factoreo, colaboradores de distintas descontadoras de las 22 principales asociadas a la Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo (CCEF). Se aplicó un cuestionario con el fin de conocer criterios y opiniones que ayuden a analizar el comportamiento de la cartera de factoreo durante el periodo 2015 al 2017. Este cuestionario consta de 10 preguntas por realizar las cuales son las siguientes:

- 1) Función o funciones que realiza actualmente en esta descontadora.
- 2) ¿Cuánto tiempo tiene de experiencia en el producto de factoreo?
- 3) De los siguientes tipos y modalidades de factoreo, ¿cuál o cuáles son los que ofrece la descontadora donde labora? Descuento de facturas, descuento de contratos y/o órdenes de compra, factoreo con cesión total, factoreo sin recurso, factoreo con recurso sin notificación, factoreo con recurso con notificación.
- 4) Para el factoreo con recurso con notificación, por favor, enumere en orden el proceso que realiza la descontadora donde labora: confirmación, cesión y notificación, desembolso, cobro, liquidación de la operación.
- 5) Según la CCEF (Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo), durante el periodo 2015 al 2017, el saldo de la cartera disminuyó considerablemente. Mencione tres situaciones que considera usted han afectado la colocación del producto.
- 6) Según la CCEF (Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo) durante el periodo 2015 al 2017 la morosidad de la cartera de factoreo aumentó considerablemente. Mencione tres situaciones que considera usted han afectado la calidad de la cartera.
- 7) Mencione tres ventajas que considera usted son las más importantes del factoreo para las pymes (pequeñas y medianas empresas).
- 8) Mencione tres desventajas o riesgos que considera usted son las más importantes del factoreo para las descontadoras.
- 9) Mencione dos medidas que está tomando la descontadora donde labora para mitigar el riesgo de impago de operaciones de factoreo.

10) Mencione dos oportunidades de mejora que considera usted se pueden implementar a nivel nacional para que el factoreo sea considerada una herramienta financiera efectiva y de bajo riesgo para las descontadoras.

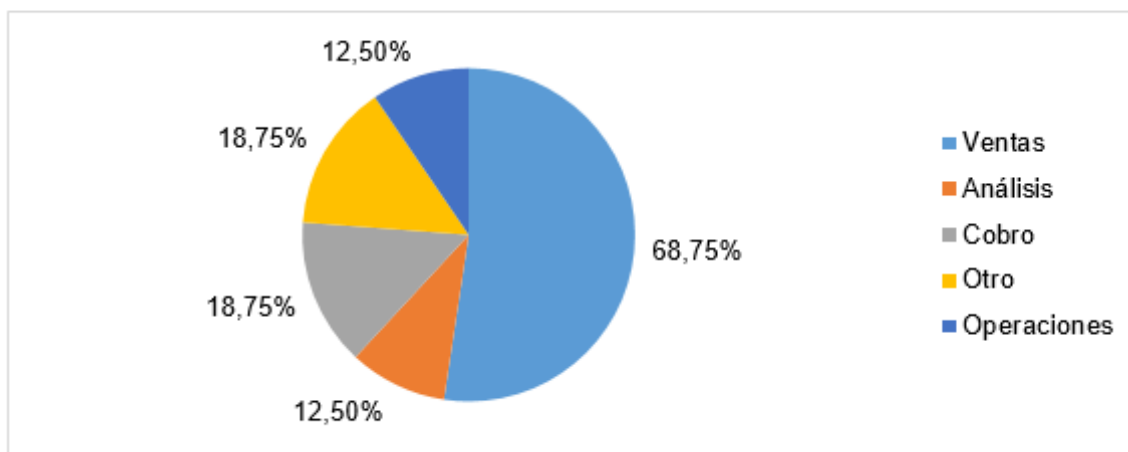
A continuación, datos de los resultados de los cuestionarios:

1) De las 16 personas entrevistadas que trabajan en relación con el producto de factoreo, 11 de ellas laboran en el área de negocios (ventas) (68,75 %), 2 en operaciones (12,50 %), 3 en el área de cobros (18,75 %), 3 son analistas de factoreo (18,75 %) y 2 son gerencias y jefaturas de factoreo (12,50 %).

Ilustración 2

Funciones actuales de los entrevistados

Opciones de respuesta	Respuestas	Porcentaje de participación
Ventas	11	68,75%
Operaciones	2	12,50%
Cobro	3	18,75%
Análisis	3	18,75%
Otro: 1- Comité de crédito 2- Estrategias de comercialización de producto	2	12,50%
Total de encuestados:	16	100%



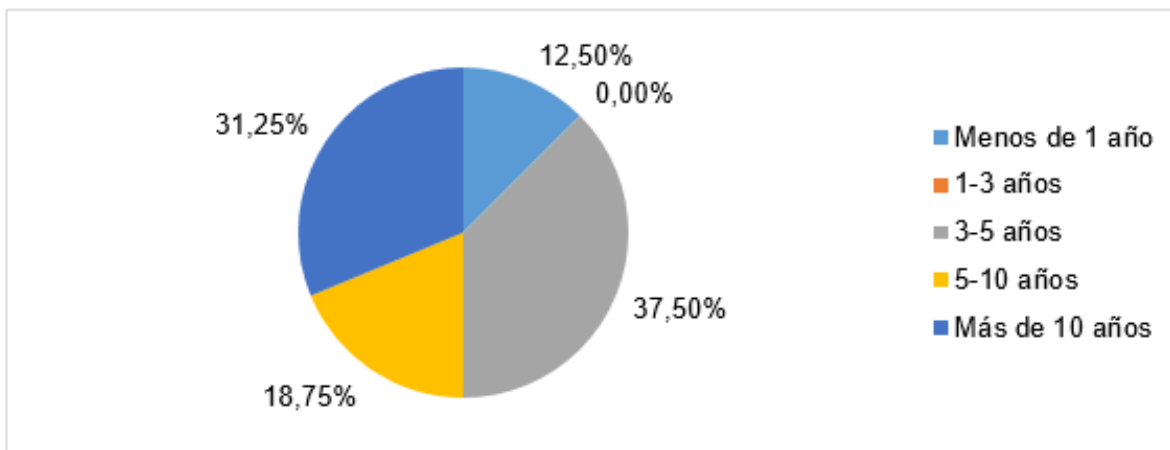
Fuente: elaboración propia

2) Respecto a la experiencia y conocimiento del factoreo, de los 16 entrevistados, únicamente 2 personas tienen menos de un año de experiencia trabajando con el producto de factoreo (12,50 %), 6 de ellos poseen entre 3 y 5 años de experiencia (37,50 %), de 5 a 10 años de experiencia hay 3 personas (18,75 %) y 5 personas con más de 10 años (31,25 %).

Ilustración 3

Años de experiencia de los entrevistados

Opciones de respuesta	Respuestas	Porcentaje de participación
Menos de 1 año	2	12,50%
1-3 años	0	0,00%
3-5 años	6	37,50%
5-10 años	3	18,75%
Más de 10 años	5	31,25%
Total de encuestados:	16	100%



Fuente: elaboración propia

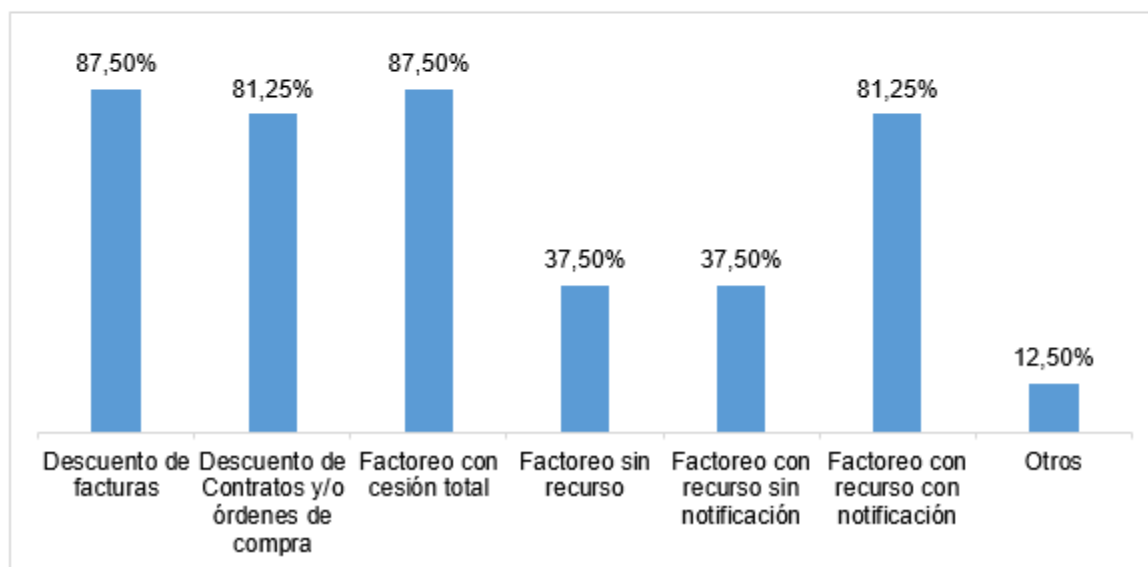
3) Respecto al tipo de producto que brindan las descontadoras, 14 de ellos aseguran que el descuento de facturas y el factoreo con cesión total es brindada en la descontadora donde laboran, 13 indican que el descuento de contratos y/o órdenes de compra es un producto ofrecido, así como el factoreo con recurso

con notificación, 6 entrevistados también revelan que ofrecen factoreo sin recurso y factoreo con recurso sin notificación y 2 de ellas indican que también ofrecen otro tipo de factoreo denominados: factoreo cerrado y factoreo internacional.

Ilustración 4

Tipos y modalidades de crédito ofrecidos por las descontadoras

Opciones de respuesta	Respuestas	Porcentaje de participación
Descuento de facturas	14	87,50%
Descuento de contratos y/o órdenes de compra	13	81,25%
Factoreo con cesión total	14	87,50%
Factoreo sin recurso	6	37,50%
Factoreo con recurso sin notificación	6	37,50%
Factoreo con recurso con notificación	13	81,25%
Otro: 1. Factoreo cerrado 2. Factoreo internacional	2	12,50%
Total de encuestados: 16		



Fuente: elaboración propia

- 4) El proceso de factoreo varía de una descontadora a otra, pues en algunos casos desembolsan antes de notificar; asimismo, informan 5 entrevistados, pues es

una forma de agilizar el proceso, mientras que 10 entrevistados indican que la descontadora notifica la cesión antes de desembolsar. En todos los casos, la confirmación se realiza primero y después del desembolso realizan el cobro y la liquidación de la operación. Sin embargo, este proceso de notificar antes de desembolsar es muy reciente, pues indican que antes (no hace muchos años) desembolsaban primero y luego notificaban. Este cambio comenzó aproximadamente desde finales del año 2015.

Ilustración 5

Proceso de factoreo

Número de Cuestionario	Confirmación	Cesión y notificación	Desembolso	Cobro	Cancelación de la operación
Nº 1	1	2	3	4	5
Nº 2	1	2	3	4	5
Nº 3	1	2	3	4	5
Nº 4	1	3	2	4	5
Nº 5	1	2	3	4	5
Nº 6	1	3	2	4	5
Nº 7	1	2	3	4	5
Nº 8	1	3	2	4	5
Nº 9	1	2	3	4	5
Nº 10	1	3	2	4	5
Nº 11	1	2	3	4	5
Nº 12	1	2	3	4	5
Nº 13	1	2	3	4	5
Nº 14	1	2	3	4	5
Nº 15	1	2	3	4	5
Nº 16	1	3	2	4	5

Fuente: elaboración propia

- 5) Según la CCEF (Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo) durante el periodo 2015 al 2017 el saldo de la cartera disminuyó considerablemente. Los 16 entrevistados opinan sobre las posibles situaciones que consideran que han afectado la colocación del producto:

Tabla 11

Situaciones que según los entrevistados afectaron la colocación del factoreo

Análisis más rigurosos para la aprobación de clientes y pagadores	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Principalmente en las entidades supervisadas hay que calificar a los deudores y si tienen indicadores de riesgos afectados no califican para el descuento. ✓ Incremento en los indicadores de mora. ✓ Depuración de carteras de factoreo.
Decisión de los descontantes de no solicitar el factoreo.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Muchas veces los pagadores no respetan las condiciones del descuento se exceden en el plazo por pagar y afecta el crédito, pues en el factoreo con recurso el descontante asume los intereses por esta razón hace que ya estos no quieran descontar, pues les sale muy caro por la cantidad de días de crédito. ✓ Desinterés del descontante en seguir con el factoreo. ✓ Los clientes creen que descontar es mal visto. ✓ Clientes prefieren otro tipo de financiamiento, por ejemplo: desembolsos para capital de trabajo.
Crecimiento en la morosidad de la cartera	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Alta morosidad de la cartera de factoreo, la cual va en creciente.
Administración y operativa de las descontadoras	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Poco interés por parte de los bancos en ofrecer el producto. ✓ Problemas operativos. ✓ Poco personal de ventas. ✓ Personal poco capacitado. ✓ Poco interés de las gerencias de los bancos por el producto.
Fraudes	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Clientes malos. ✓ Las estafas e inconvenientes que han tenido varios sectores como el sector construcción.

Costos y rentabilidad	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Costo elevado para los descontantes. ✓ Es menos rentable para las descontadoras que por ejemplo el crédito de largo plazo.
Situación del país	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Situación económica del país. ✓ Poco crecimiento económico. ✓ Falta de ejecución presupuestaria por parte del gobierno. ✓ Disminución de compras del estado. ✓ Lenta inversión del sector privado. ✓ Contracción de la economía.
Leyes	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La ley es muy débil para proteja a la descontadora.
Otros	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Pagadores que no aceptan la cesión. ✓ Poca publicidad.

Fuente: elaboración propia

6) Según la CCEF (Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo), durante el periodo 2015 al 2017 la morosidad de la cartera de factoreo aumentó considerablemente. Los entrevistados mencionan situaciones que consideran han afectado la calidad de la cartera:

Tabla 12

Situaciones que han afectado la calidad de la cartera de factoreo

Análisis para la apertura de una línea de crédito revolutive para factoreo	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Las descontadoras realizan un mejor análisis cuando se trata de descuento de contratos y/u órdenes de compra, pero para el descuento de facturas, en algunos de los casos, no es requisito estados financieros, por lo que, en un posible incumplimiento de pago, no se sabe con exactitud previa si el descontante podrá devolver el dinero para cancelar la operación. ✓ Las descontadoras no brindan un seguimiento oportuno a la situación de
---	--

	<p>cada pagadora (principalmente entidades de gobierno) por lo que en el momento que sucede un evento negativo los toma por sorpresa.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Empresas con liquidez ajustada. ✓ Problemas de liquidez en las empresas.
Apertura de las operaciones de factoreo	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Desembolsar la operación antes de notificar al pagador. ✓ Realizar la operación de factoreo sin notificación a un descontante que no es sujeto de crédito, por lo cual, aunque el factoreo sea con recurso, el riesgo de impago es muy alto. ✓ Realizar muchas excepciones para los descontantes cuando no se cuenta con todos los requisitos completos para realizar el proceso completo de confirmación, cesión y notificación. ✓ Realizar financiamientos de contratos y órdenes de compra a empresas que no cumplen con la capacidad de pago para cubrir la operación ante una eventualidad de incumplimiento de entrega de proyecto que genere impago de la operación.
Gestión de cobro de la cartera de factoreo	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Realizan la operación con fecha de vencimiento posterior a la fecha de vencimiento de la factura; sin embargo, la gestión de cobro no la realizan en la fecha de vencimiento de la factura sino en la fecha de vencimiento de la operación.
Incumplimiento de los pagadores	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Empresas del estado pagan con atrasos, creando morosidad a los clientes usuarios del servicio. ✓ Eliminación de proveedores que regularmente hacían factoreo. ✓ Pagos por parte de las pagadoras por error a los descontantes. ✓ Inconsistencias en los procesos de los pagadores.
Legal	<ul style="list-style-type: none"> ✓ No existe una regulación estricta respecto al producto, por lo que muchas pagadoras incumplen con las fechas de pago, o toman con poca seriedad o importancia la cesión de derechos económicos, así como por errores operativos realizan el pago al descontante y no a la

	<p>descontadora.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Falta de legislación más estricta.
Fraudes	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Falsificación de facturas. ✓ Estafas con acuerdos no éticos entre pagadora y descontante. ✓ Doble cesión en descontadoras distintas.
Otros	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Situación actual económica. ✓ Situación económica del país y su burocracia en los sectores públicos. ✓ Contracción de la economía. ✓ Presupuesto y situación de gobierno. ✓ La economía esta con nivel bajos de crecimiento hace que las empresas no consuman bienes y servicios.

Fuente: elaboración propia

7) Ventajas que consideran los entrevistados que son las más importantes del factoreo para las pymes (pequeñas y medianas empresas):

Tabla 13

Ventajas para las PYMES al usar factoreo

Administrativo	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Forma de pago que se ajusta al proyecto y a la necesidad del descontante. ✓ No se solicita garantía real (no prenda los activos de la empresa, sino que sus líneas de crédito son fiduciarias y la garantía prácticamente son sus facturas). ✓ Ceden la gestión de cobro de la cartera a la descontadora. ✓ Les permite administrar más el tiempo, tomando así decisiones en menor tiempo. ✓ Pocos requisitos para la aprobación. ✓ Trámite rápido.
Económico y financiero	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Genera liquidez o flujo de caja (capital de trabajo). ✓ Mayor holgura en el flujo de caja.

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Tasas de interés muy cómodas. ✓ Aumenta las disponibilidades en el corto plazo porque las ventas a crédito las convierte de contado. ✓ Se puede invertir más rápido los recursos económicos. ✓ Da la posibilidad de participar en negocios más grandes y competir con otras empresas. ✓ Evita sobre endeudamiento.
Otros	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Opción de crédito para clientes que no califican para capital de trabajo o no pueden aportar garantía real. ✓ Menor riesgo de caer en morosidad. ✓ El factoreo no afecta los indicadores financieros. ✓ Permite filtrar su cartera de clientes. ✓ Facilidad de pagos.

Fuente: elaboración propia

8) Desventajas y riesgos que consideran los entrevistados que son los más importantes del factoreo para las descontadoras:

Tabla 14

Riesgos del factoreo para las descontadoras

Operativo	<ul style="list-style-type: none"> ✓ No contar con un procedimiento de formalización adecuado. ✓ Contar con poco personal que brinde seguimiento al cobro en tiempo oportuno.
Recuperación	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Malos pagadores. ✓ Morosidad depende no solo de la solvencia del pagador, sino de muchos factores difíciles de medir. ✓ Que el pagador le haga el pago al descontante y no a la descontadora. ✓ Empresas sobre endeudadas no puede cumplir sus

	<p>obligaciones de proyectos, entrando en problemas de pago posteriores.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Atrasos en el pago de facturas por parte de los pagadores. ✓ No estudiar debidamente al descontante y al pagador y otra es no hacer adecuadamente un seguimiento de cobro posdesembolso. ✓ Incumplimiento de los bienes o servicios brindados o en tiempo poco oportuno.
Fraude	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Pueden llegar trámites ficticios difíciles de detectar. ✓ Acuerdos entre el pagador y el descontante. ✓ Falsificación de facturas. ✓ Fraude por duplicidad de facturas descontadas. ✓ Hoy en día la creatividad para estafa es muy diversa. ✓ Cada vez hay menos gente honesta, por esta razón el descontar se asume como un alto riesgo. ✓ Que se descuenten facturas de pagadores no confiables.
Administrativo	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Trámite lento. ✓ Falta de controles. ✓ Desconocimiento del producto en áreas de negocios. ✓ No tener conocimiento del producto de factoreo y estarlo haciendo simplemente como una compra de facturas. ✓ Requiere mucha tramitología y seguimiento. ✓ Falta de claridad en las políticas de crédito.
Legales	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Falta de una legislación para proteger al descontador.
Otros	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Empresas grandes que no desean que les descuenten. ✓ Costo elevado del producto.

Fuente: elaboración propia

9) Medidas que están tomando las descontadoras para mitigar el riesgo de impago de operaciones de factoreo:

Tabla 15

Medidas para mitigar el riesgo de impago de operaciones de factoreo

<p>No ofrecer el servicio u ofrecerlo, pero con requisitos que disminuyan el riesgo</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Cerrar el factoreo temporalmente. ✓ Mejorar las garantías en las líneas de crédito. ✓ Cesión total. ✓ Realizar el proceso completo de factoreo: confirmación, cesión y notificación antes de desembolsar. ✓ Plantear nuevas metodologías de descuento.
<p>Tecnológico</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mejora en sistemas de información.
<p>Aprobación de créditos y pagadores, así como seguimiento a las operaciones</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Procedimiento estricto de seguimiento a las operaciones del cliente y al pagador. ✓ Análisis de crédito más exhaustivo, así como del pagador. ✓ Ser más estrictos con los pagadores, más selectivos. ✓ Contar con una lista restringida y pre aprobada de pagadores autorizados. ✓ Depuración de cartera. ✓ Cumplimiento estricto de políticas y procedimientos. ✓ Mayor control en la verificación y el análisis de las facturas. ✓ Reforzar área de cobro. ✓ Estructuramos detalladamente las operaciones de adelantos de contrato y órdenes de compra y realizamos un seguimiento a los avances y a los proyectos. ✓ Mejorar el control de todo el proceso para prevenir riesgos operativos.

Fuente: elaboración propia

10) Oportunidades de mejora que consideran los entrevistados que se pueden implementar a nivel nacional para que el factoreo sea considerado como una herramienta financiera efectiva y de bajo riesgo para las descontadoras:

Tabla 16

Oportunidades de mejora para el factoreo

Requisitos adicionales que ayuden a disminuir riesgo de no pago	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mejorar detalladamente las empresas involucradas en el proceso de factoreo, tanto descontantes como pagadores.
Tecnológico	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Tener acceso a una clasificación por pagador donde se pueda ver días de atraso e indicadores respecto a otros trámites de factoreo (uso compartido a nivel del sistema financiero de información respecto a pagadores confiables). ✓ Automatizar y digitalizar el proceso de facturas. ✓ Con la factura electrónica se espera lograr el factoreo electrónico en el corto plazo. ✓ Que la funcionalidad de la factura electrónica sea un éxito y respalda legalmente para las descontadoras y que se pueda realizar también con el factoreo digital.
Legales	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Cambios y aprobación del proyecto de ley macro del actual. ✓ Reglamentar los procesos. ✓ Ley que obligue respetar la cesión.
Capacitación a empleados	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Conocimiento del producto.
Costos	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mecanismos de fondeo específicos para ese tipo de facilidad que permitan reducir el costo para el cliente.
Operativo y administrativo	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Centralizar la gestión de descuento de facturas estandarizado los procesos y los participantes. ✓ Alianza con grandes pagadores.

	<ul style="list-style-type: none">✓ Tener contacto directo con las entidades respectivas.✓ Desembolsar posterior a la aceptación de la cesión.✓ Segmentar el tipo de producto a descontar.
--	--

Fuente: elaboración propia

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

5.1.1. Conclusión general

A manera de describir la situación actual y las causas que afectan el servicio de factoreo como herramienta financiera efectiva para el mercado empresarial costarricense durante el periodo 2015 al 2017, se puede concluir que el producto sufrió situaciones que no se esperaron o no se contemplaron tiempo atrás.

Las descontadoras siguieron realizando el mismo proceso y flexibilizaron cada vez más el producto hasta volverlo más riesgoso con situaciones tales como fraude, errores operativos, irrespetos de cesiones, poca moral de pago de sus clientes afectaran grandemente no solo la calidad de la cartera, sino también estas situaciones provocaron que las gerencias de riesgo de las descontadoras tomaran la decisión de disminuir la colocación del producto para así analizar y encontrar dónde estaban esos errores.

Actualmente, el producto atraviesa por una etapa de depuración de cartera y de pagadores, pues es evidente que no se puede mantener el mismo perfil de clientes que hace tres años atrás. A su vez, muchos pagadores que en el pasado se calificaban como excelentes ya no lo son, por lo que la decisión de las descontadoras es no flexibilizar más el producto, exigir requisitos y condiciones que disminuyan el riesgo, así como mejorar los procesos administrativos y operativos.

5.1.2. Conclusiones específicas

Las conclusiones específicas de esta investigación son las siguientes:

1. Se logra definir el factoreo como una herramienta financiera esencialmente cambiante y dinámica, la cual, mediante la transmisión de los derechos económicos contenidos en una factura o contrato y previa evaluación y valoración de riesgos, puede proveer de capital de trabajo a las empresas, expandir el portafolio de productos de los intermediarios financieros y brindar más plazo de crédito a las empresas pagadoras. Se determina que la mayoría de descontadoras de Costa Rica (más del 80 %) ofrece los mismos tipos y las modalidades de factoreo al ser los más comunes el descuento de facturas y el descuento de contratos, ambos con recurso y con notificación, seguido del factoreo con cesión total y los menos utilizados son el factoreo sin recurso y con recurso sin notificación, porque estos últimos son catalogados por las descontadoras de alto riesgo y solo aproximadamente el 12,50 % de las descontadoras ofrece otros tipos de factoreo; por ejemplo: el internacional.
2. Se logra describir las ventajas y las desventajas actuales del factoreo dentro del mercado financiero costarricense y la importancia de este sistema de financiamiento para las empresas en Costa Rica, en especial las Pequeñas y Medianas Empresas (pymes), quienes conforman más del 78 % del total de las empresas constituidas en Costa Rica, según el último informe del MEIC para el periodo 2015-2016 y, a su vez, representan el mayor porcentaje de proveedores de bienes y servicios del sector público; en consecuencia, son las empresas que más utilizan el factoreo como medio de financiamiento a corto plazo.

Dentro de las principales ventajas del factoreo se logran resumir las siguientes:

- a) Administrativas: requiere menos trámite y requisitos para obtener o brindar el servicio; por ejemplo: no requiere trámites de garantía real.
- b) Financieras y económicas: provee liquidez inmediata para las empresas descontantes, mayor rentabilidad para las descontadoras, y obtención de mayores días de crédito para las pagadoras, así como una forma de pago de la operación que se ajusta a las necesidades de los participantes.
- c) Otras: en su correcta aplicación es de menos riesgo que cualquier otro tipo de financiamiento.

Dentro de las principales desventajas del factoreo, se logra resumir las siguientes:

- a) Administrativas: requiere de mayores controles para los tres participantes.
 - b) Financieras y económicas: para las descontadoras existe el riesgo de no recuperar el dinero invertido con el impago de las operaciones si no se cuentan con los controles y seguimientos que se requieren.
 - c) Otras: al no existir una legislación que proteja el producto, así como un proceso único y una herramienta tecnológica eficiente. Todo esto se presta para muchos fraudes e incumplimiento en los pagos de las obligaciones.
- 3.** Se identifica errores en los procesos ejecutados por parte de las principales descontadoras asociadas a la Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo (CCEF) y diferentes situaciones que tienen relación con la creciente morosidad en la cartera de factoreo durante el periodo de estudio como las siguientes:
- a) Análisis para la apertura de una línea de crédito revolutiva para factoreo:

- Las descontadoras realizan un mejor análisis cuando se trata de descuento de contratos y/u órdenes de compra, pero para el descuento de facturas, en algunos de los casos no es requisito estados financieros, por lo que, en un posible incumplimiento de pago, no se sabe con exactitud previa si el descontante podrá devolver el dinero para cancelar la operación.
- Las descontadoras no brindan un seguimiento oportuno a la situación de cada pagadora (principalmente entidades de gobierno) por lo que en el momento que sucede un evento negativo la toma por sorpresa.

b) Proceso para apertura de las operaciones de factoreo:

- Desembolsar la operación antes de notificar al pagador.
- Realizar la operación de factoreo sin notificación a un descontante que no es sujeto de crédito, por lo cual, aunque el factoreo sea con recurso, el riesgo de impago es muy alto.
- Realizar muchas excepciones para los descontantes cuando no se cuenta con todos los requisitos completos para realizar el proceso completo de confirmación, cesión y notificación.
- Realizar financiamientos de contratos y órdenes de compra a empresas que no cumplen con la capacidad de pago para cubrir la operación ante una eventualidad de incumplimiento de entrega de proyecto que genere impago de la operación.

c) Gestión de cobro de la cartera de factoreo:

- Realizan la operación con fecha de vencimiento posterior a la fecha de vencimiento de la factura; sin embargo, la gestión de cobro no la realizan en la fecha de vencimiento de la factura sino en la fecha de vencimiento de la operación.

d) Legal:

- No existe una regulación estricta respecto al producto, por lo que muchas pagadoras incumplen con las fechas de pago, o toman con poca seriedad o importancia la cesión de derechos económicos, así como por errores operativos realizan el pago al descontante y no a la descontadora.

e) Fraudes:

- Falsificación de facturas.
- Estafas con acuerdos no éticos entre pagadora y descontante.

4. Se determina que a pesar de la variedad de formas de factoreo que se ofrece en el mercado costarricense, durante el periodo 2015 al 2017 la colocación del producto disminuye progresivamente. Los principales motivos son los siguientes:

a) Debido al crecimiento de la morosidad de la cartera muchas descontadoras han ido reduciendo su personal de ventas de factoreo y lo está enfocando a otros tipos de financiamiento.

b) Debido al incremento de estafas y fraudes, las descontadoras han ido limitando el factoreo con distintas pagadoras y descontantes, por lo que muchos empresarios han tenido que desestimar el factoreo como opción de financiamiento.

- c) Empresarios deciden no solicitar el factoreo: esto se debe a que se ha notado que los pagadores se toman más días de crédito y los empresarios deben asumir el pago de los intereses que cobran las descontadoras, por lo que su utilidad disminuye, siendo poco apetitivo en estas circunstancias, a su vez, muchos de ellos creen que descontar facturas es algo malo y deciden optar por otras formas de financiamiento más sencillas.
- d) Falta de capacitación al personal de ventas y operaciones por parte de las descontadoras y no cuentan con las herramientas tecnológicas para ofrecer el servicio de forma ágil y confiable.
- e) Situaciones externas: la situación económica actual del país ha afectado la ejecución presupuestaria por parte del gobierno, así como una disminución de compras del estado, lo cual generó, durante este periodo, un poco crecimiento económico y una lenta inversión del sector privado.

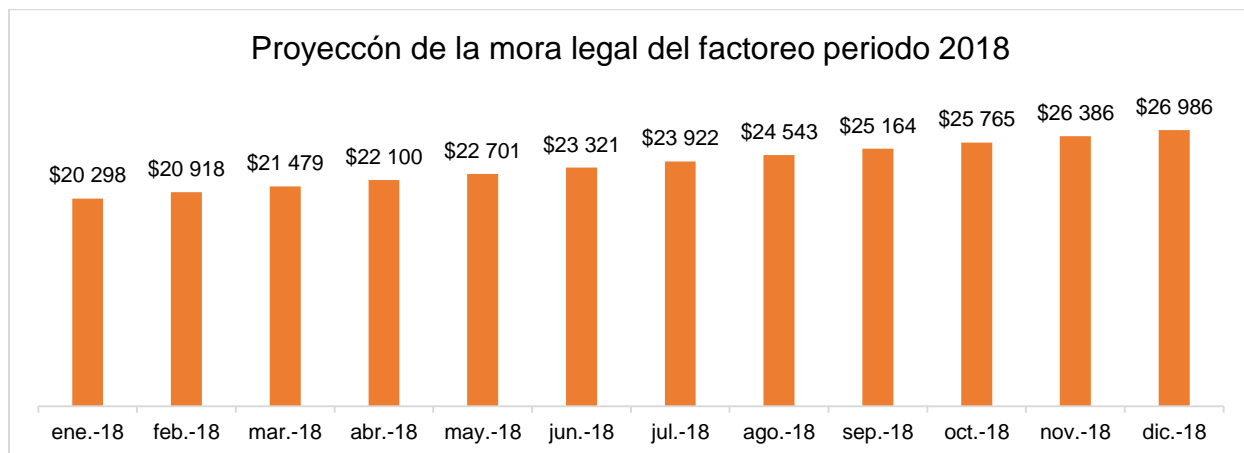
Asimismo, se identifican los retos que enfrentan las descontadoras actualmente para ofrecer el factoreo como forma de financiamiento. Corresponden principalmente a tasas de interés, controlar y combatir el fraude, legislación débil que ampare el factoreo, falta de un sistema de factoreo digital que colabore de forma ágil y confiable el proceso, inestabilidad económica que afecta la inversión de gobierno, así como la gran problemática de control operativo y personal capacitado que enfrentan diariamente las descontadoras.

5.2. RECOMENDACIONES

Según una proyección de la morosidad de la cartera para el periodo 2018 al 2019, la morosidad de la cartera podría ser muy elevada como se muestra a continuación:

Figura 21

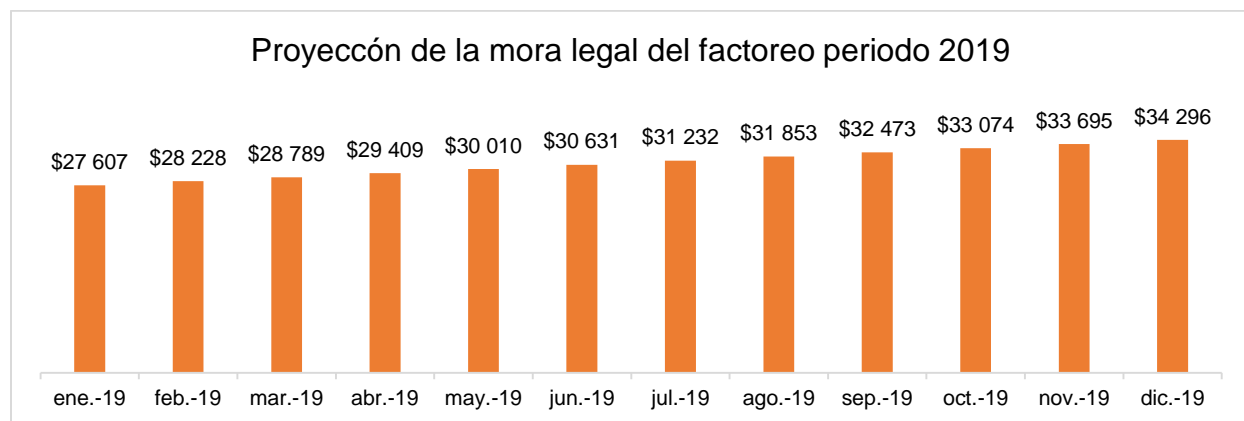
Proyección de la mora legal del factoreo periodo 2018



Fuente: elaboración propia

Figura 22

Proyección de la mora legal del factoreo periodo 2019



Fuente: elaboración propia

A continuación, se ofrecen medidas que pueden tomar en cuenta las descontadoras para brindar el servicio de factoreo y evitar que esta tendencia de crecimiento se siga dando.

- ✓ Proporcionar un seguimiento más oportuno a cada descontadora, mediante colaboración de la Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo, buscar la forma de hacer visita o reunión con cada uno de los pagadores con el fin de revisar y analizar la viabilidad de unificar un proceso, el cual disminuya el riesgo de impago de operaciones y, a su vez, dar una calificación a los pagadores.
- ✓ Realizar una gestión de cobro más eficiente, en el caso de las facturas, cobrar la factura en la fecha de vencimiento y no esperarse hasta el vencimiento de la operación.
- ✓ Solicitar para los descuentos de contratos y órdenes de compra otro tipo de garantía para respaldar las operaciones (por ejemplo: garantía real); asimismo, se realiza un análisis más estricto para este tipo de operaciones.
- ✓ Realizar siempre el proceso completo de factoreo: confirmación, cesión y notificación y, por último, desembolsar y evitar dar excepciones que obstaculicen este proceso o que permitan no cumplirlos.
- ✓ Revisar las metodologías de descuento actuales, eliminar las más riesgosas y plantear nuevas que sean ágiles y confiables.
- ✓ Mejorar los sistemas de información.
- ✓ Revisar y analizar el perfil de los descontantes que actualmente usan el servicio, y según sus características valorar de menos a más riesgo cada uno, y de ahí en

adelante poner límites de montos para cada tipo de perfil, en el que el riesgo del factoreo se pueda limitar por perfil.

Respecto al análisis del otorgamiento de crédito de factoreo, se recomienda:

- ✓ Calificación de la capacidad de pago del deudor debe establecerse bajo escenarios de estrés.
- ✓ Como complemento del análisis de capacidad de pago del deudor, en cuanto a la estabilidad y continuidad del flujo de ingresos para la atención de las obligaciones, valorar la existencia de seguros de protección crediticia.
- ✓ Otorgar el tipo de factoreo de acuerdo con los diferentes niveles reportados a la SUGEF correspondientes a los siguientes: (Nivel 1) tiene capacidad de pago, (Nivel 2) presenta debilidades leves en la capacidad de pago, (Nivel 3) presenta debilidades graves en la capacidad de pago y (Nivel 4) no tiene capacidad de pago.

CAPÍTULO VI: PROPUESTA

6.1 Nombre de la propuesta

Mejora en los procesos de factoreo para mantener una cartera sana de crédito en el corto, el mediano y el largo plazo.

6.2. Institución

Será aplicado por cada una de las descontadoras asociadas a la Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo (CCEF).

6.3. Responsable

Encargado del producto de factoreo en cada una de las instituciones asociadas a la Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo.

6.4. Tiempo estimado para la ejecución

90 días

6.5. Presupuesto necesario para su implementación

El costo estimado para ejecutar la propuesta dependerá de cada descontadora y serán ellos quienes decidan cuánto invertirán.

6.6. Objetivos de la propuesta

6.6.1. Objetivo general

Estructurar una forma de brindar el factoreo que minimice los riesgos que actualmente están afectando la calidad de la cartera de factoreo.

6.6.2. Objetivos específicos

- Identificar de los casos de factoreo que han entrado en morosidad dentro de la cartera de factoreo de durante el periodo 2015-2017.
- Detectar los riesgos operativos en los que se incurrió durante el periodo 2015-2017 de los casos identificados con problemas de la cartera de factoreo.

- Realizar ajustes en el manual de crédito con el fin de mitigar los riesgos asociados al impago de operaciones.

6.7. Cronograma de actividades

Para la implementación de esta propuesta se realizarán y analizarán las siguientes actividades:

Objetivo	Actividad	Recurso	Tiempo
Fase 1: Identificación de cada uno de los casos de factoreo que han entrado en morosidad dentro de la cartera de factoreo durante el periodo 2015-2017.	<p>Identificar los descontantes con los que se ha tenido problemas de pago de las operaciones de factoreo.</p> <p>Detectar a los pagadores con los que se ha tenido problemas de pago de las operaciones de factoreo.</p> <p>Reconocer el tipo de factoreo otorgado en estas operaciones problema.</p>	Humano Tecnológico	15 días
Fase 2: Identificación de los riesgos operativos en los que se incurrieron durante el periodo 2015-2017 de los casos identificados en la fase 1.	<p>Identificar en esos casos cuáles excepciones o vistos buenos se dieron para aperturar la operación.</p> <p>Determinar si todos los casos eran o no sujetos de</p>	Humano Tecnológico	30 días

	crédito. Verificar si todos los pagadores aceptaron las cesiones.		
Fase 3. Realizar ajustes en el manual y la política de otorgamiento de crédito (en el que corresponda) con el fin de mitigar los riesgos asociados al impago de operaciones de factoreo.	Una vez identificadas las operaciones problema y los riesgos asociados, se debe realizar ajustes al manual de crédito para evitar se repitan las mismas situaciones que generaron el problema.	Humano Tecnológico	45 días

6.8. Desarrollo de la propuesta

6.8.1. Fase 1: Identificación de los casos de factoreo que han entrado en morosidad dentro de la cartera de factoreo durante el periodo 2015-2017.

- Elaborar una lista de las operaciones de factoreo que tuvieron problema de pago durante el periodo 2015 al 2017.
- Segmentar la lista por tipo de factoreo (descuento de facturas, descuento de contrato o/u orden de compra, cesión total).
- Segmentar la lista por modalidad de factoreo (con notificación, sin notificación, con recurso, sin recurso).
- Segmentar la lista por tipo de descontante (micro, pequeña, mediana o grande empresa).

- Segmentar la lista por tipo de pagadora (privado, gobierno y entidad de gobierno).
- Segmentar la lista por tipo de análisis realizado (con estados financieros, sin estados financieros).
- Segmentar la lista por excepciones y vistos buenos brindados.
- Segmentar la lista por fecha de gestión de cobro (posterior o en fecha de vencimiento de factura).

6.8.2. Fase 2: Identificación de los riesgos operativos en los que se incurrieron durante el periodo 2015-2017 de los casos identificados en la fase 1.

- De acuerdo con el tipo y modalidad de factoreo, describir y analizar el proceso de desembolso utilizado en cada operación (notificación antes del desembolso o después del desembolso, confirmación completa o parcial).
- De acuerdo con el tipo y modalidad de factoreo, describir y analizar el proceso de cobro utilizado en cada operación.
- Revisar si el análisis brindado para la apertura de estas líneas de crédito está acorde con el tipo de factoreo brindado.
- Revisar si tanto el pagador como el descontante son AAA; es decir, ambos son buenos según calificación interna de la descontadora. Y si no es así, identificar por cuáles motivos se dio la operación.

6.8.3. Fase 3. Ajustes en el manual y la política de otorgamiento de crédito (en el que corresponda) con el fin de mitigar los riesgos asociados al impago de operaciones.

- Ajustar los requisitos para que una empresa pueda ser aprobada como pagadora.
- Ajustar los requisitos solicitados para la apertura de una línea de crédito revolutive para factoreo para cada perfil de empresa.
- Poner límites de montos para cada tipo de perfil de empresa descontante y pagadora.
- Dejar estipulado que el proceso de factoreo sea: confirmación, cesión y notificación y posterior a esto el desembolso.
- Que parte del proceso dentro del manual sea que se realice una gestión de cobro al vencimiento de la factura y otra antes de vencer la operación.

BIBLIOGRAFÍA

- Armas, D. (2016). *Evaluación de la planeación financiera de la empresa de Factoraje, S. A. para el periodo 2013-2014*. (Tesis de Maestría). Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua, Nicaragua.
- Barrionuevo, E. (2017). *El factoring como herramienta financiera para mejorar la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas textiles de la zona urbana del cantó Ambato durante el año*. (Tesis de maestría). Universidad Técnica de Ambato, Ambato, Ecuador.
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación*. Colombia: Tercera Edición. Editorial Pearson Educación.
- Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo. *¿Cómo funciona el factoreo?*
Disponible en: www.factorero.co.cr
- Díaz, R. (2017). *Factoreo digital, un salto cualitativo*. (Suplemento de factoreo). San José, Costa Rica: La República. Disponible en: <https://www.larepublica.net/noticia/factoreo-2017-07-17%2000:00:00>
- Esquivel, S. (2016). *Gestión administrativa y mercadológica del modelo de financiamiento de factoreo de la cartera de crédito: en caso de las pequeñas y medianas empresas en el gran área metropolitana en Costa Rica*. (Tesis de licenciatura). San José, Costa Rica: Universidad Hispanoamericana. Disponible en: www.ebrary.com
- Fajardo, F. (2016). *Facturas comerciales negociables como alternativa de liquidez al sector comercial negociadas en el mercado bursátil ecuatoriano*. (Tesis de maestría). Universidad de Guayaquil, Ecuador.

- González, L. (2017). *Guía, trabajos finales de graduación, tesinas y tesis en ciencias sociales. Ed. 3-7*. Universidad Hispanoamericana, San José, Costa Rica.
- Hernández, R. (2011). *Contrato Factoring*. (Revista Judicial N.º 99). San José, Costa Rica: Poder Judicial. Disponible en: http://www.poderjudicial.go.cr/escuelajudicial/documentos/revs_juds/revista%/2099/pdf/art_09.pdf
- Hernández, R., Fernández,, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. Sexta edición. México D. F.
- Jara, D. (2016). *Crédito y transacciones bancarias desde la perspectiva financiera en Costa Rica*. Costa Rica: Primera Edición. Editorial UNED.
- Juárez. J. (2013). *Aplicación del factoring y su efecto en la situación financiera de la empresa Sayser E.I.R.L. de la provincia de Trujillo en el año 2012*. (Tesis de Bachillerato). Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Trujillo, Perú.
- Marín, Jiménez, Arce, Jiménez, Vartanian y Garro (2017). *Estado de Situación de las PYME en Costa Rica 2016*. (Informe DIGEPYME-INF-023-17). San José, Costa Rica: Ministerio de Economía, Industria y Comercio, Dirección General de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Disponible en: <http://reventazon.meic.go.cr/informacion/pyme/2017/informe.pdf>
- Meléndez, A. (2017). *Implementación en Banco Davivienda (Costa Rica) S. A. de un departamento de descuento de documentos o factoraje*. (Tesis de maestría). San José, Costa Rica: Universidad Hispanoamericana. Disponible en: <http://ebrary.com>

Miranda, L. (2016). *Análisis de productos y servicios de financiación: ADGN0108*. Andalucía, España: IC Editorial. Disponible en: <http://ebrary.com>.

Palián, Novoa y Valer (2016). *El factoring como herramienta de financiamiento en la empresa de servicios Frebeka E.I.R.L. del distrito de los Olivos, año 2013*. (Tesis de licenciatura). Universidad de Ciencias y Humanidades: Lima, Perú.

Quirós, S. y Vargas, E. (2015). *Estudio de factibilidad del servicio de descuento de facturas en Asoflorida, durante el tercer cuatrimestre del 2015*. (Tesis de Licenciatura). San José, Costa Rica: Universidad Hispanoamericana. Disponible en: <http://www.ebrary.com>

Ramírez, D. (2016). *Crédito y transacciones bancarias desde la perspectiva financiera en Costa Rica*. Primera edición. Costa Rica. Editorial UNED.

Rayo, Á. P. J. Cuesta, B. M. D. C., & Roncal, B. J. A. (2013). *Proceso integral de la actividad económica comercial*. Madrid, ES: McGraw-Hill España. Disponible en: <http://www.ebrary.com>

Superintendencia General de Entidades Financieras (2018). *Acuerdo SUGEF 1-05. Reglamento para la Calificación de Deudores*. Recuperado de: <https://www.sugef.fi.cr/normativa/normativa-vigente/documentos/Sugef%2001-05.pdf>

Yin, Y. (2013). *Descuento de facturas en el sistema bancario costarricense, mecanismo de transmisión, dificultades prácticas e impacto del ente regulador*. (Tesis de licenciatura). San José, Costa Rica: Universidad de Costa Rica.

GLOSARIO

1. **CAPACIDAD DE PAGO:** “situación financiera y capacidad del deudor para generar flujos de efectivo en el giro normal de su negocio o de la remuneración de su trabajo y retribución de su capital, que le permitan atender sus obligaciones financieras en las condiciones pactadas” (SUGEF, Acuerdo SUGEF 1-05, p. 5)
2. **CAPITAL DE TRABAJO:** dinero que posee una persona física o jurídica para cumplir con sus obligaciones comerciales.
3. **CESIÓN DE DERECHOS ECONÓMICOS:** transmisión de derechos a un tercero sobre pagos futuros ya sea de facturas o contratos.
4. **COMPORTAMIENTO DE PAGO HISTÓRICO:** “antecedentes crediticios del deudor en la atención de sus obligaciones financieras durante los últimos cuatro años, independientemente de si éstas se encuentran vigentes o extintas a la fecha de corte” (SUGEF, Acuerdo SUGEF 1-05, p. 5).
5. **CONTRATO DE CESIÓN:** es la forma en la que por medio de un documento una persona cede a otra todos los derechos de crédito que mantiene una tercera persona.
6. **CRÉDITO REVOLUTIVO:** “operación crediticia que faculta al deudor el uso de fondos hasta un límite preautorizado, en la cual cada pago aumenta la disponibilidad de fondos, tales como líneas de crédito, tarjetas de crédito, sobregiros, y otras operaciones crediticias similares” (SUGEF, Acuerdo SUGEF 1-05, p. 5).
7. **DESCONTANTE O CONTRATISTA:** es la persona física o jurídica que requiere descontar un documento; es decir, posee una factura, orden de compra o contrato que desea ceder, con el fin de obtener liquidez mediante el proceso de factoreo.

8. **DESCONTADORA:** “constituye la entidad que cuenta con recursos financieros y una estructura técnica contable que le permite manejar la facturación desde la investigación hasta su recuperación” (Alfaro, M. 2014).
9. **DESCUENTO COMERCIAL:** “operación mercantil mediante la que se cede a un tercero (normalmente una entidad financiera) la letra de cambio, para que le adelante el importe” (Miranda, 2016, p. 127).
10. **DESCUENTO DE CONTRATOS:** “consiste en intercambiar un capital futuro por otro equivalente en el momento actual” (Miranda, 2016, p. 126)
11. **DESCUENTO DE FACTURAS:** se utiliza cuando una persona física o jurídica brinda crédito a sus clientes y cede los derechos económicos de la factura a una descontadora con el fin de anticipar el pago que realizará su cliente y, a su vez, evitar tener que cobrar la factura, pues la descontadora no solo le anticipará el dinero, sino también se encargará de la gestión de cobro.
12. **DEUDOR (O CODEUDOR):** “persona que recibe fondos o facilidades crediticias de la entidad en forma directa. Adicionalmente, se considerará como tal al descontatario en caso de un contrato de descuento, el cedente en una cesión con recurso, el obligado a pagar un documento en una cesión sin recurso, o la persona a la que la entidad concede un aval o garantía” (SUGEF, Acuerdo SUGEF 1-05, p. 5).
13. **ENTIDADES GUBERNAMENTALES:** empresas del Estado o gobierno
14. **FACTOREO O “FACTORING”:** operación mercantil, en la que un intermediario financiero (descontador), recibe y acepta, de una persona física o jurídica (descontante), legalmente y de forma total o parcial, la cesión de créditos

comerciales no vencidos, a cambio de una retribución previamente estipulada entre las partes.

15. **FACTURA:** es el documento que representa una compraventa mercantil, cuando se establece un intercambio de mercancías.
16. **FACTURA ELECTRÓNICA:** documento comercial con efectos jurídicos y tributarios, expresados y transmitidos en un formato electrónico, debidamente autorizado por la Administración Tributaria.
17. **INTERMEDIARIOS FINANCIEROS:** persona física o jurídica que ofrece servicios financieros al inversor sin que éste tenga que contactar con el emisor del instrumento financiero.
18. **LETRA DE CAMBIO:** “Documento con un mandato de pago dirigido a una persona denominada librado y una obligación de pagar a su poseedor legítimo en una fecha determinada o vencimiento” (Miranda, 2016, p. 126).
19. **LÍNEA DE CRÉDITO:** forma de crédito temporal para ser usado en cualquier momento y debe ser cubierto a plazos según indique el contrato.
20. **MOROSIDAD:** “el mayor número de días de atraso en el pago de principal, intereses, otros productos y cuentas por cobrar asociados a la operación crediticia, contados a partir del primer día de atraso, que presenta el deudor en la atención de sus operaciones crediticias en la entidad a una fecha determinada según las condiciones contractuales de pago” (SUGEF, Acuerdo SUGEF 1-05, p. 6).
21. **OPERACIÓN PRORROGADA:** “operación crediticia en la que por lo menos un pago total o parcial de principal o intereses ha sido postergado a una fecha futura

en relación con las condiciones contractuales vigentes” (SUGEF, Acuerdo SUGEF 1-05, p. 6).

22. **Operación readecuada:** “operación crediticia en la que por lo menos una de las condiciones de pago contractuales vigentes ha sido modificada, excepto la modificación por prórroga, la modificación por pagos adicionales a los pactados en la tabla de pagos de la operación, la modificación por pagos adicionales con el propósito de disminuir el monto de las cuotas, el cambio en el tipo de moneda respetando la fecha pactada de vencimiento y la reducción de la tasa fija de interés o del margen fijo por encima de una tasa de referencia ajustable, respetando en ambos casos la fecha de vencimiento y la periodicidad de pago pactadas” (SUGEF, Acuerdo SUGEF 1-05, p. 6).
23. **ÓRDENES DE COMPRA:** documento que respalda la solicitud o compra venta en firme y ya negociado entre un comprador y un vendedor.
24. **PAGADOR:** es la persona física o jurídica que tiene la obligación de cancelar la factura, orden de compra o contrato, en el plazo negociado con anticipación.
25. **PRÉSTAMO:** “contrato por el cual una persona jurídica, denominada prestamista, concede a otra persona física o jurídica, denominada prestatario, una cantidad de dinero para que lo utilice, devolviéndolo junto con unos intereses en los plazos marcados en el contrato” (Miranda, 2016, p. 76).

ANEXOS

**CUESTIONARIO PARA EL ANÁLISIS DEL FACTOREO EN EL MERCADO
COSTARRICENSE: SITUACIÓN ACTUAL Y COMPORTAMIENTO DEL PRODUCTO
DURANTE EL PERIODO 2015 AL 2017**

Objetivo:

Este cuestionario ayudará a describir la situación actual y las causas que afectan al servicio de factoreo como herramienta financiera efectiva para el mercado empresarial costarricense durante el periodo 2015 al 2017

Dirigido a:

Colaboradores de descontadoras asociadas a la Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo de Costa Rica:

El enfoque de esta investigación es cualitativo: “Lo que se recaba y analiza son opiniones, conductas, puntos de vista, actitudes, valoraciones y juicios de valor, entre otras cuestiones, sobre el tema investigado”.

La información proporcionada será utilizada con fines académicos como aporte al campo de Banca y Finanzas, además, se garantiza el total anonimato de los datos para evitar la identificación del sujeto.

1) Función o funciones que realiza actualmente en esta descontadora:

	Ventas
	Operaciones
	Cobros
	Análisis
	Otro, especifique: _____

2) ¿Cuánto tiempo tiene de experiencia en el producto de factoreo?

	Menos de 1 año
	1-3 años
	3-5 años

<input type="checkbox"/>	5-10 años
<input type="checkbox"/>	Más de 10 años

3) De los siguientes tipos y las modalidades de factoreo, ¿cuál o cuáles son los que ofrece la descontadora donde labora?

<input type="checkbox"/>	Descuento de facturas
<input type="checkbox"/>	Descuento de contratos y/o órdenes de compra
<input type="checkbox"/>	Factoreo con cesión total
<input type="checkbox"/>	Factoreo con recurso sin notificación
<input type="checkbox"/>	Factoreo con recurso con notificación

4) Para el factoreo con recurso con notificación, por favor, enumere en orden el proceso que realiza la descontadora donde labora: 1, 2, 3, 4, 5.

<input type="checkbox"/>	Confirmación
<input type="checkbox"/>	Cesión y notificación al pagador
<input type="checkbox"/>	Desembolso
<input type="checkbox"/>	Cobro
<input type="checkbox"/>	Cancelación de la operación

5) Según la CCEF (Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo) durante el periodo 2015 al 2017 el saldo de la cartera disminuyó considerablemente. Mencione tres situaciones que considera usted han afectado la colocación del producto.

1. _____
2. _____
3. _____

6) Según la CCEF (Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo) durante el periodo 2015 al 2017 la morosidad de la cartera de factoreo aumentó considerablemente. Mencione tres situaciones que considera usted han afectado la calidad de la cartera.

1. _____
2. _____
3. _____

- 7) Mencione tres ventajas que considera usted son las más importantes del factoreo para las pymes (pequeñas y medianas empresas).
1. _____
 2. _____
 3. _____
- 8) Mencione tres desventajas o riesgos que considera usted son las más importantes del factoreo para las descontadoras.
1. _____
 2. _____
 3. _____
- 9) Mencione dos medidas que está tomando la descontadora donde labora para mitigar el riesgo de impago de operaciones de factoreo.
1. _____
 2. _____
- 10) Mencione dos oportunidades de mejora que considera usted se pueden implementar a nivel nacional para que el factoreo sea considerada una herramienta financiera efectiva y de bajo riesgo para las descontadoras.
1. _____
 2. _____

El cuestionario ha finalizado.

¡Muchas gracias por su colaboración!