

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
ESCUELA DE CONTADURIA PÚBLICA



“EL FACTORAJE COMO HERRAMIENTA DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO PARA UNA
PYME DEL SECTOR INDUSTRIAL”

Grupo: 08
(Finanzas)

Trabajo de graduación presentado por:

Carmen Mercedes Flores Morales
Janeth Jennifer Trujillo Arévalo
Santos Elmer Márquez Argueta

Para optar al grado de

LICENCIATURA EN CONTADURIA PÚBLICA

Septiembre de 2011

San Salvador, El Salvador, Centro América

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
AUTORIDADES UNIVERSITARIAD

Rector : Máster Rufino Antonio Quezada

Secretario : Licenciado Douglas Vladimir Alfaro Chávez

Decano de la facultad de
Ciencias Económicas : Máster Roger Armando Arias Alvarado

Secretario de la facultad de
Ciencias Económicas : Máster José Ciriaco Gutiérrez Contreras

Director de la Escuela de
Contaduría Pública : Juan Vicente Alvarado Rodríguez

Coordinador de Seminario : Licenciado Roberto Carlos Jovel Jovel

Asesor Metodológico : Licenciado Víctor René Osorio Amaya

Especialista : Juan Vicente Alvarado Rodríguez

Jurado Examinador : Juan Vicente Alvarado Rodríguez
: Licenciado Carlos Ernesto López Lazo

Septiembre de 2011

San Salvador, El Salvador, Centro América

AGRADECIMIENTOS

A DIOS: Por darme fuerza, sabiduría y por todos los milagros que estuvieron presentes en el transcurso de la carrera. A MIS PADRES: por inculcar el valor de la perseverancia y la responsabilidad, bases sólidas en mi vida que contribuyen en este logro. A MI HIJA: Andrea Michelle, por ser mi principal motivación y por aquellos días de sacrificio en los que tolero mi ausencia. A MI ESPOSO: Juan José, por brindarme su apoyo incondicional por su amor y comprensión. A MI MAESTRO: Eliseo Hércules, por compartir sus conocimientos y su disposición para ayudarme. A MI FAMILIA Y AMIGOS que de alguna manera estuvieron presentes haciendo participe de este logro.

CARMEN MERCEDES FLORES MORALES.

A DIOS TODOPODEROSO: Por ser mi guía y por la fortaleza que me brinda en los momentos difíciles, gracias a él hoy en día se cumple un objetivo más de mi vida culminando con éxito esta carrera. A MIS PADRES: por todo el apoyo, paciencia y palabras de aliento que siempre me brindaron para nunca desvanecer en cumplir mis metas. A MIS COMPAÑEROS: por la paciencia y compromiso para poder finalizar nuestros estudios. Y muy especialmente a quien siempre me brinda su apoyo incondicional gracias por estar cuando más te necesite y por compartir mis sueños y metas.

JANETH JENNIFER TRUJILLO

A DIOS por brindarme la inteligencia cada día de mi vida y así poder convertir cada momento difícil en una motivación más para salir a delante, la perseverancia para nunca darme por vencido a pesar de lo largo del camino, la felicidad para comprender que todo esfuerzo tiene su recompensa y la salud para poder desarrollar cada una de las tareas que fueron necesarias en todo mi proceso de estudio.

ELMER MARQUEZ ARGUETA

RESUMEN EJECUTIVO

Desde que surgen las pequeñas y medianas empresas en El Salvador, han representado un gran potencial en el desarrollo económico del país, dado que estas empresas se han organizado de forma más efectiva y se han preocupado por el desarrollo y modernización que les permite ofrecer bienes y servicios de calidad a sus clientes; sin embargo se estima que en la actualidad uno de los principales problemas para el desarrollo de las PYMES es la falta de capital de trabajo, por lo que el acceso al financiamiento juega un rol de vital importancia para el desarrollo de sus operaciones comerciales y posible expansión.

Se ha determinado que gran parte de las pymes tienen necesidades de capital de trabajo a corto plazo y muchas de ellas no cuentan con garantías para acceder al financiamiento por medio del Sistema Bancario, en la década de los noventa surgieron nuevas perspectivas de financiamiento a las cuales las micro y pequeñas empresas podrían acceder, surgiendo como nueva alternativa de financiamiento el factoraje, sin embargo, dicha herramienta a tomado auge en los últimos años para suplir las necesidades de liquidez de efectivo a corto plazo, el cual consiste en la utilización de las cuentas por cobrar a clientes, lo que les permite hacer llegar dicho efectivo con anterioridad a la fecha de cobro pactada.

Lo anterior motivo a proponer como tema de estudio una Pyme que tuviera la necesidad de financiarse en el corto plazo y poco conocimiento en cuanto al uso del Factoraje, formulándonos como objetivo general mostrar como el uso del factoraje se ha convertido en una opción de financiamiento a corto plazo mediante el cual las Pymes de El Salvador, pueden obtener efectivo de forma inmediata para utilizar en sus operaciones comerciales, sin la necesidad de comprometer sus activos fijos, con otras opciones de financiamiento.

Por consiguiente se realizó una investigación de campo, aplicado a las empresas situadas en la Zona Industrial de Ciudad Merliot, la recolección y análisis de la información se hizo mediante un cuestionario, el cual se administró a gerentes financieros, contadores, encargados de cuentas por cobrar y otros relacionados; además de emplear entrevistas y la observación.

El resultado de la investigación reflejó que el 50% de las empresas conocen la existencia de la herramienta, pese a esto, solamente el 33.33% a hecho uso del factoraje en un determinado momento y coinciden que el principal beneficio es que el tiempo de aprobación para las operaciones es menor en relación a otros tipos de financiamiento.

Con lo anterior se obtuvo un parámetro para concluir que una parte de las empresas no utiliza el factoraje por falta de información en cuanto al manejo, beneficios y requisitos para acceder a este tipo de financiamiento.

Por lo abordado en el párrafo anterior se recomienda, considerar la existencia del factoraje como una herramienta en el corto plazo, analizar los requisitos, la operatividad, las ventajas y desventajas, plasmadas en este documento.

INTRODUCCION

Dentro del sector industrial las Pequeñas y Medianas en El Salvador son consideradas de vital importancia en el desarrollo económico debido a que son fuentes generadoras de empleos; sin embargo, presentan muchas dificultades financieras a las que se enfrentan día a día, como lo son la escasez de efectivo para realizar sus pagos inmediatos, esta falta de liquidez para hacer frente a sus obligaciones; las pequeñas y medianas empresas se ven obligadas a buscar cómo financiarse para obtener recursos para seguir operando; de lo contrario, se ven obligadas a cerrar como muchas ya lo han hecho.

Es importante recalcar la necesidad de buscar una herramienta de financiamiento a corto plazo; así como la de reenfoque la forma en que se puedan disminuir las cuentas por cobrar a clientes. Es necesario que al obtener el financiamiento se pueda al mismo tiempo disminuir las cuentas por cobrar; debido a que estas cuentas por cobrar implican para la empresa una entrada de efectivo siempre y cuando se logre su recuperación.

Este documento pretende convertirse en una alternativa para obtener efectivo, a través de una herramienta denominada factoraje, que permita a las empresas obtener financiamiento a corto plazo a través de sus cuentas por cobrar con el propósito de convertirlas en empresas rentables.

Esta investigación consta de dos capítulos el primero las generalidades del estudio de una herramienta de financiamiento a corto plazo a través del factoraje y el segundo lo concerniente a la aplicación de un caso práctico en la cual se analizan las comparaciones que se realizaron a los estados financieros sin financiamiento, aplicando factoraje y otras herramientas de financiamiento como lo son el descuento bancario y la línea de crédito basados en las operaciones de una pequeña y mediana empresa del sector industrial. Los resultados de la evaluación realizada a los estados financieros se convierten en necesaria para obtener financiamiento a corto plazo a través del factoraje basándose en los resultados de dichos análisis. En este estudio se incorporan además de las conclusiones y recomendaciones así como los anexos necesarios para el desarrollo de la misma, los cuales comprenden la metodología de investigación.

INDICE

Resumen Ejecutivo	I
Introducción	III
CAPITULO I: SUSTENTACIÓN TEÓRICA, TÉCNICA Y LEGAL	4
GENERALIDADES	
Financiamiento a Corto Plazo	
MARCO CONCEPTUAL	5
Diferencias entre conceptos	7
Préstamo y crédito	8
FACTORAJE.	
ANTECEDENTES INTERNACIONALES.	
Antecedentes históricos del factoraje	
Edad antigua	
Época moderna	9
Época actual	10
1.3.2 ANTECEDENTES NACIONALES.	
NORMATIVA TÉCNICA CONTABLE	11
NORMA INTERNACIONAL DE INFORMACIÓN FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS ENTIDADES (NIIF PARA LAS PYMES).	
Sección 23 ingresos de actividades ordinarias.	
Sección 25 costo por préstamo.	12
1.3.4 NORMATIVA LEGAL	12
a) Ley de Bancos	13
B) Ley Orgánica de la Superintendencia del Sistema Financiero	14
C) Ley de Impuesto sobre la Renta	
CLASIFICACIÓN DEL FACTORAJE	15
Según la forma de financiamiento	16
Según ámbito territorial	16
Según exista o no notificación a los deudores.	17
Depende de la entidad que preste el servicio.	

Según la entidad que realiza la cobranza	17
1.3.6 IMPORTANCIA DEL USO DE FACTORAJE	18
COMO FUNCIONA EL FACTORAJE	19
LOS REQUISITOS PARA ACCEDER A UN FACTORAJE	20
Proceso para la obtención del factoraje (apertura del cliente)	22
1.3.9 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL FACTORAJE	22
1.3.10 CONTRATO DE FACTORAJE	24
Partes del contrato de factoraje	25
1.4 OTRAS HERRAMIENTAS DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO	32
Financiamiento por medio de los inventarios	
Forma en que se utiliza este tipo de financiamiento	33
Los directores firman en nombre de su empresa.	
CRÉDITO COMERCIAL.	
CRÉDITO BANCARIO	34
1.4.4 DESCUENTO BANCARIO	35
Descuento financiero:	37
Diferencia entre descuento comercial y financiero	38
Ventajas y desventajas del descuento bancario	
1.4.5 PRÉSTAMO BANCARIO	39
1.4.6 LÍNEA DE CRÉDITO	40
Forma en que se utiliza la línea de crédito	
1.4.7 LEASING	41
Leasing financiero.	
Características.	
CAPITULO II CASO PRÁCTICO	42
2.1 Introducción	
2.2 Desarrollo del caso práctico	45
2.2.1 Análisis de la documentación de soporte para la aprobación de financiamiento a corto plazo por medio de factoraje, descuento bancario y línea de crédito rotativo.	47
2.2.2.1 Cuadro comparativo de requisitos para obtener financiamiento a corto plazo ¡Error! Marcador no definido.	

2.2.1.2 Análisis de la información financiera y documentación de soporte por parte de la empresa que brinda el factoraje	51
Estados financieros	52
Análisis de estados financieros	
Estado de resultados.	
Análisis de la documentación de soporte	56
2.2.2 Análisis de Estados Financieros de la Empresa Publicidad 3D S.A de C.VS.A de C.V, de los períodos mensuales de enero, febrero y marzo de 2010	57
2.2.2.1 Registros contables del financiamiento a través del factoraje	58
2.2.2.2 Análisis cuantitativo horizontal método comparativo sin financiamiento vrs. Financiamiento con factoraje.	62
2.2.2.3 Registros contables del financiamiento a través del descuento bancario	63
2.2.2.4 Análisis horizontal método comparativo sin financiamiento vrs. descuento bancario	66
2.2.2.5 Registros contables del financiamiento a través de la línea de crédito	67
2.2.2.6 Análisis horizontal método comparativo sin financiamiento vrs. línea de crédito.	71
2.2.3 Diagnóstico financiero utilizando la herramienta de razones o ratios financieros	73
2.2.3.1 Razones de liquidez o solvencia	
2.2.3.2 Razones de endeudamiento o apalancamiento financiero	77
2.2.3.3 Razones de rentabilidad	79
2.2.3.4 Razones de actividad	84
2.2.4 Conclusiones y recomendaciones del diagnóstico financiero.	87
Conclusiones	
Recomendaciones	89
BIBLIOGRAFIA	90
Anexo	91
Metodología de la Investigación	92
Análisis e Interpretación de los resultados	94
Análisis y conclusión	95
Mapa de riesgo financiero	107

CAPITULO I

SUSTENTACIÓN TEÓRICA, TÉCNICA Y LEGAL

1.1 GENERALIDADES

De todas las actividades de un negocio, la de reunir el capital de trabajo es de las más importantes, la forma obtención de este es a lo que se llama financiamiento, lo cual les brinda a las empresas la posibilidad, de mantener una economía estable y eficiente, así como de seguir sus actividades comerciales; lo que trae como consecuencia otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan.

Financiamiento a Corto Plazo

Son formas de financiamiento a corto plazo que están programados para que su reembolso se efectúe en el transcurso de un año. El financiamiento a corto plazo se puede obtener de una manera más fácil y rápida que un crédito a largo plazo y por lo general las tasas de interés son mucho más bajas; además, no restringen tanto las acciones futuras de una empresa como lo hacen los contratos a largo plazo.¹

Los Financiamientos a Corto Plazo, están conformados por:

- Factoraje
- Financiamiento por medio de Inventarios
- Créditos Comerciales
- Crédito Bancario
- Descuento Bancario
- Préstamos Bancarios
- Líneas de Crédito
- Leasing

¹ Brealey R. Fundamentos de Financiación Empresarial/ R Brealey, S. Myers- EE.UU.: Mc Graw, Hill, 1995.-1075p.

1.2 MARCO CONCEPTUAL

Dentro del marco conceptual están descritos ciertos conceptos que son necesarios y que se encuentran involucrados en el estudio del factoraje, así como otras herramientas de financiamiento en el corto plazo.

Factoraje: Mecanismo de financiamiento a corto plazo mediante el cual una empresa comercial, industrial, de servicios o persona física con actividad empresarial, transfiere sus cuentas por cobrar vigentes, a favor de una entidad financiera o de una empresa especializada en factoraje. La entidad financiera o la empresa seleccionada se reservan la facultad de seleccionar las cuentas por cobrar que adquirirán, así como el monto de la contraprestación a abonar.²

Financiamiento por medio de inventario: Tipo de financiamiento, en el cual se utiliza el inventario de una empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.³

Crédito Comercial: es el que extiende una organización a otra empresa de negocios. Puede ocurrir en forma explícita por medio de la emisión de una letra de cambio, o es posible que surja de retrasos en los recibos y pagos por servicios realizados. Puede tener una influencia importante sobre la política económica, porque como un todo es una fuente importante de recursos de financiamiento, mediante la entrega de bienes o servicios a una persona o empresa, cuyo pago se realiza con posterioridad en un plazo previamente convenido, este sirve para facilitar y adecuar la producción a la circulación de mercancías, facilita las ventas, la producción, el desarrollo del capital y el incremento de ganancias, es generalmente de corto plazo: 30, 60 y 90 días; y es convencional en tiempos de alta inflación.

² Diccionario Financiero; boletín edición especial de Defensoría del Cliente Financiero, Disponible en:

http://www.dcf.com.pe/publicaciones/BOLETIN_OCTUBRE_2008.pdf (consulta 12 de marzo 2011)

³ Ing. José Narváez TIPOS DE FINANCIAMIENTOS, MAESTRIA EN GESTION DE NEGOCIOS DE MANUFACTURA Proyectos y Administración de Activos H. Matamoros Tam. Sept, 1 2007 [en línea] Disponible en > www.slideshare.net/.../tipos-de-financiamiento. (consulta 12 de marzo de 2011)

Crédito bancario: es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales⁴.

Descuento bancario: es el contrato por el cual una entidad de crédito anticipa a un cliente, mediante la cesión salvo buen fin, el importe de créditos contra terceros, percibiendo unos intereses por el plazo que falta hasta el vencimiento de dichos créditos y comisiones por la gestión de presentación al pago de los mismos.⁵

Préstamos bancarios a corto plazo: un préstamo bancario consiste en pedir dinero a un banco para financiar algún proyecto personal o negocio, o para saldar deudas, dinero que luego deberá pagarse en cuotas mensuales con la correspondiente tasa de interés. Por lo que se puede decir que un préstamo bancario es un sistema de financiación que permite a una persona física o jurídica adquirir un determinado bien o servicio, financiado a más tardar un año plazo.⁶

Línea de crédito: significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano. Asimismo es un acuerdo que se celebra entre un banco y un prestatario en el que se indica el crédito máximo que el banco extenderá al prestatario durante un período definido⁷

Leasing: el leasing es un contrato de financiación por el cual un empresario toma en locación de una entidad financiera un bien de capital, previamente establecido, teniendo este arriendo una duración igual al plazo de vida útil del bien y un precio que permite al locador amortizar el costo total de adquisición del bien, durante el plazo de locación, con más un interés por el capital adelantado y un beneficio, facultando asimismo al locatario adquirir en propiedad el bien al término de la locación mediante el pago de un precio denominado residual⁸.

Contrato: es un acuerdo de voluntades, verbal o escrito, manifestado en común entre dos o más personas con capacidad (partes del contrato), que se obligan en virtud del mismo, regulando sus

4 Sesena.org. Francisco burzi 2005><http://www.sesena.org/modules.php?name=News&file=article&sid=1540> : (consulta 27 de mayo 2011)

5 Promalaga incubadoras. Descuento Bancario [en línea]. Disponible en:> <http://www.cme-malaga.es> (consulta 12 de marzo 2011)

6 Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile> <http://www.sbf.cl/sbfweb/servlet/Glosario?indice=5.0&letra=F>:

7 WIKIPEDIA Enciclopedia Libre. Factoraje [en línea] Disponible en :> <http://es.wikipedia.org/wiki/Factoraje> [consulta 20 de mayo de 2011]

8 Trelles, Gustavo Adolfo. El Leasing [en línea] Disponible en <http://www.monografias.com>, [consulta 20 de mayo 2011]

relaciones relativas a una determinada finalidad o cosa, y a cuyo cumplimiento pueden compelerse de manera recíproca, si el contrato es bilateral, o compelerse una parte a la otra, si el contrato es unilateral.⁹

Contrato de factoraje: es el contrato por el cual una parte, denominado “el factorado” se obliga a ceder los créditos actuales o futuros que tenga sobre su clientela, y la otra parte, denominado ‘el factor’, se obliga a intentar su cobranza o a adquirirlos, anticipándole a aquél, una parte del cobro como precio por la cesión a cambio de una comisión.¹⁰

Las cuentas por cobrar: son aquellos “dineros” que se adeudan a una entidad económica o a una persona física y que pueden estar o no relacionadas directamente con la actividad comercial, basadas en la calidad moral (clientes), en el cobro coactivo (deudores diversos) ó por medio de una intervención de terceras personas (documentos por cobrar) los cuáles forman parte del activo circulante dentro de la empresa de acuerdo a su fácil realización ó conversión a efectivo real y que son convertibles a un mediano ó largo plazo.¹¹

Diferencias entre conceptos

Factoraje y descuento bancario

Cuando se hace referencia al factoraje y descuento bancario, el primero genera todas sus operaciones basadas en las carteras de cuentas por cobrar (clientes), y el descuento bancario basa sus operaciones de crédito en diferentes garantías diferentes a las cuentas por cobrar. El descuento bancario genera interés por el monto total aprobado, sin tomar en cuenta que este haya sido desembolsado en su totalidad al cliente.

⁹ WIKIPEDIA Enciclopedia Libre. Factoraje [en línea] Disponible en :> <http://es.wikipedia.org/wiki/Factoraje> [consulta 20 de mayo de 2011]

¹⁰ López Rodríguez, Carlos Eduardo. Factoraje o Factoring.[en línea] Disponible en > www.derechocomercial.edu.uy/Bol11Factoring.htm. [consulta 21 de mayo 2011]

¹¹ Mi tecnológico Cuentas por Cobrar [en línea] Disponible en www.mitecnologico.com/Main/CuentasPorCobrarConcepto [consulta 01 junio 2011]

Préstamo y crédito

Existe una diferencia entre **préstamo y crédito**: en el préstamo el cliente recibe de la entidad una cantidad determinada de capital el cual se compromete a devolver de forma periódica en un plazo determinado y en el crédito el prestamista pone a disposición del cliente dinero hasta un cierto límite, en la que este devolverá la cuantía dispuesta así como los intereses y comisiones en los plazos pactados.¹²

1.3 FACTORAJE.

1.3.1 ANTECEDENTES INTERNACIONALES.

Antecedentes históricos del factoraje

Edad antigua

Sobre el origen del contrato de factoraje, los historiadores han desarrollado diversas teorías, entre las cuales se encuentran las siguientes:

Una primera forma de Factoraje se advierte en la cultura Neobabilónica de los Caldeos, época del Código Hammurabí. Su nacimiento está ligado a la actividad desarrollada por, gente comercial operante en Caldea hace 4.000 años, que revestía la forma de un comisionista, es decir, una persona que por el pago de una comisión garantizaba a su comitente el pago de los créditos.¹³

Para Hillyer,¹⁴ se encuentra esta práctica, en las costumbres comerciales de los Fenicios, grandes comerciantes marítimos, que estaban poco familiarizados con los mecanismos comerciales y con las monedas de los distintos mercados. Ante la falta de estos conocimientos, estos contratan a agentes capacitados ó “Factor” que los representen y cuiden sus intereses.

Otros autores señalan que la figura jurídica del factoraje fue conocida por los Romanos, correspondiendo en sus rasgos más sustanciales. Citando a Roca Guillamón; el romano no guarda con el factoraje otra relación que la del origen común de la palabra factor, la cual viene a expresar la idea de la persona que realiza una actividad por otra, dentro de un ámbito más o menos mercantilista.

¹² Burzi, Francisco. 2005 > <http://www.sesena.org/modules.php?name=News&file=article&sid=1540> : [consulta 27 de mayo 2011]

¹³ Beltran Hernandez, Rene; Lopez Barahona, Daisy La Practica del Contrato de Factoraje en El Salvador Tesis para optar al grado de Licenciatura en Contaduría Publica. Universidad de El Salvador. Facultad de Ciencias Economicas. 2003 Pag 17.

¹⁴ Etcheverri, Raúl Anibal. Derecho Comercial y Económico. Contratos Parte Especial Tomo. Editorial Astrea. Buenos Aires, 1995. Pág. 178

Una cuarta teoría opina que los antecedentes más remotos de esta figura es la actividad de los Commanditari italianos, que operaban como financiadores y aseguradores de las operaciones comerciales realizadas por los viajeros, tomando parte en las ganancias y en las pérdidas.

Época moderna

El origen del factoraje se remonta a finales del siglo XIV y comienzos del siglo siguiente en Inglaterra, específicamente en Londres, se tiene como antecedente la empresa "Blackwell Hall", dedicada a la industria de la lana durante 1397. Este es considerado generalmente como el lugar de nacimiento del Factor comercial. Dicha empresa recibía las mercaderías en consignación y las vendía a los comerciantes de la zona, con la particularidad que, en ocasiones, adelantaba a los fabricantes el precio de las mercaderías que le habían sido confiadas.

A partir de este acontecimiento se instalan factorías comerciales dirigidas por empresas. Estos recogían las mercaderías producidas, organizaban su almacenamiento, venta, distribución y transporte hacia el país colonizado, pero orientando su tendencia a la industria textil de la lana que se exportaba a América.

Posteriormente, con la expansión, desarrollo y beneficios obtenidos con estas operaciones, los factores se permitieron financiar la producción de sus clientes, al hacer efectivo el pago del precio de las mercaderías que debían exportarse algunas semanas después. Es aquí, que se puede observar como la función comercial, propia de los factores en sus inicios, cambia y evoluciona hacia funciones de financiamiento empresarial.

A finales del siglo XIX, nace una nueva etapa, en la cual el factor asumiría un rol más complejo, apareciendo ya, como un cesionario de los créditos surgidos dentro de la actividad mercantil de su cliente, para cumplir con una función de gestión de cobro, asunción de riesgo de insolvencia por el impago del tercero y, por último, como un medio de financiación.

La industria Americana inicia una época floreciente; esto no beneficia a los factores, ya que los productores consideran más barato almacenar y distribuir directamente sus mercancías y

prescindir de ellos. Es así como se readaptan a la nueva situación y se orientan a la función financiera, garantizando a los industriales el cobro de los créditos de sus clientes y la financiación de sus ventas, y forman sociedades.

Época actual

Debido a la crisis económica norteamericana en el año de 1930, y ante la paralización de la banca, las sociedades de Factoraje tienen un gran auge al ofrecer servicios tales como el crédito que aquellos no podían prestar. Pero los bancos no tardaron mucho en reaccionar y crear un departamento de factoraje.

En 1962 nacen las cadenas de factoraje, que emplearían técnicas modernas para elaborar y resolver los temas jurídicos derivados del factoraje internacional, prestar servicios de importación y exportación. Se forman grandes empresas en Francia, Bélgica, Italia y Gran Bretaña, que en su mayoría son producto de la fusión de empresas norteamericanas con grupos financieros y bancarios europeos.

1.3.2 ANTECEDENTES NACIONALES.

A raíz de los acuerdos de paz en El Salvador, en el año de 1992 se entró en un nuevo proceso de desarrollo económico, surgiendo con ello nuevas perspectivas para el crecimiento de la economía, el comercio y la industria, así también con éste, empresas de servicio financiero, la confianza de invertir nuevamente era notable, pero se presentaron problemas financieros, sobre todo para la pequeña y mediana empresa, porque el cobro de sus facturas, se hacían efectivos en periodos demasiado largos, esto les generó problemas de liquidez para continuar sus operaciones, es así como surgen las primeras entidades dedicadas al factoraje en nuestro país siendo entre ellas Facturas y Descuentos, S.A. y La Nueva Generación, S.A., las cuales empiezan a descontar obligaciones de cobro (documentos que amparan créditos) que según la técnica de análisis crediticio, tienen un alto nivel de riesgo, por dicho motivo se vuelven excesivamente rigurosos y selectivos. No siendo una solución real para todas las empresas a

dicha necesidad, obligan a la mediana y pequeña empresa a demandar un servicio alternativo que les permitiera solventar sus necesidades de liquidez.

En la actualidad el factoraje en el salvador a evolucionado al grado que es considerado como un mecanismo o herramienta de financiamiento accesible que permite a las pequeñas y medianas empresas cumplir con sus obligaciones de pago a corto plazo, pero muchas de estas empresas solo conocen al factoraje como una opción de financiamiento pero no lo han aplicado por desconocer la forma de acceder a ello, siendo de vital importancia mostrar los factores financieros que los bancos o empresas de factoraje debidamente autorizadas realizan a sus clientes, los requerimientos que son exigidos por parte de las empresas que prestan el servicio de factoraje en el país y las ventajas que puede brindar al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.

En nuestro país las empresas dedicadas a la aplicación del servicio de factoraje, se encuentran: Scotia Facto-Leasing, El pentágono, Inter-Corp, HSBC, Cuscatlán, S.A. de C.V., Banco G & T Continental, Banco de America Central y Multifin.

1.3.3 NORMATIVA TÉCNICA CONTABLE

NORMA INTERNACIONAL DE INFORMACIÓN FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS ENTIDADES (NIIF PARA LAS PYMES).

Sección 23 ingresos de actividades ordinarias.

Las entidades que prestan el servicio de factoraje deben registrar los ingresos provenientes de dichas operaciones aplicando la normativa expuesta en esta sección de las NIIFPYME; considerando su operatividad en el alcance de la sección en su literal C, los cuales se dan principalmente por el cobro de comisiones e intereses.

La medición de estos ingresos se hará a su valor razonable de la contraprestación y serán registrados en sus montos brutos, sin considerar impuestos (IVA). Los ingresos provenientes de las operaciones deben ser registrados en el período que se informa, considerando su grado de

terminación; es decir si el resultado de una transacción que involucra la prestación del servicio puede ser estimado con fiabilidad, la entidad debe reconocer los ingresos de sus actividades ordinarias, por preferencia al grado de terminación de dicha transacción al final del período sobre el que se informa.

Dentro de la información a revelar por parte de las entidades, la norma exige dos aspectos:

Las políticas contables para el reconocimiento de los ingresos además de incluir los métodos utilizados para la determinación del porcentaje de terminación de las transacciones involucradas en la prestación del servicio.

El importe de cada categoría de ingresos durante el período, en los cuales encontramos que dicta la norma intereses y comisiones, por separado, que tiene lugar en las operaciones de factoraje.

Sección 25 costo por préstamo.

Por el lado de la entidad que recibe el financiamiento, la normativa regula la contabilización de las operaciones, considerando dentro del alcance el concepto de costo por préstamo¹⁵, por la operatividad del factoraje, la entidad paga comisiones e intereses sobre el monto que le financian.

Reconocerá todos los costos por préstamo como un gasto en los resultados en el período en el que se incurren. La entidad debe revelar los costos financieros, de manera separada; los intereses (con base al Método de Interés Efectivo), además requiere que se revele el gasto total de los intereses de los pasivos financieros que no estén al valor razonable en resultados.

1.3.4 NORMATIVA LEGAL

En El Salvador no existe una legislación específica que regule las operaciones de factoraje en forma directa, pero ante tal carencia, las empresas que realizan este tipo de operaciones se sujetan a lo que prescriben las mencionadas a continuación:

- a) Ley de bancos

¹⁵ Son costos por préstamos los intereses y otros costos en los que una entidad incurre, que están relacionados con los fondos que ha tomado prestados.

- b) Ley de la Superintendencia de Obligaciones Mercantiles
- c) Ley del Impuesto Sobre la Renta

De manera específica no existe una regulación en el país sobre el factoraje, sin embargo a mediados del año 2002 las empresas de este tipo que están integradas a un conglomerado financiero pasan a ser reguladas por las leyes del sistema financiero nacional, las que no forman parte de un conglomerado financiero se rigen por las leyes civiles, comerciales y tributarias del país, pero la falta de dicha ley específica, no ha limitado su tendencia creciente en la práctica

a) Ley de Bancos

En nuestro país los bancos brindan el servicio de factoraje dentro de sus múltiples opciones de financiamiento en el artículo dos de la Ley que regula a estas instituciones se cita la definición de banco y dentro de esta resumimos el hecho de que se dedican a la captación de fondos para su colocación en el público en operaciones activas, se considera lo relativo a las operaciones activas, pues el financiamiento dado por el factoraje es de ese tipo.

La organización, administración y funcionamiento de estas entidades son tratados en el Título Segundo y los manda a operar como sociedades de capital fijo, dividido en acciones nominativas y con no menos de diez socios igual acatando lo expuesto en el Código de Comercio.

El tratamiento financiero relacionado con la práctica del factoraje por su atipicidad no cuenta con una regulación expresa en estas leyes, sin embargo el artículo 51 menciona que dentro de las operaciones que los bancos pueden realizar se encuentra la de descontar letras de cambio, pagares, facturas y otros documentos que representen obligaciones de pago, esta disposición abre la posibilidad de que se constituyan las empresas o sociedades de factoraje vinculadas con los bancos y realicen operaciones de esta índole, además estas pueden realizar cobranza; con ello, se da pie a la prestación de uno de los principales servicios del factoraje como lo es la gestión de cobros de las facturas que se encuentran pendientes de pago.

En cuanto a los considerandos al otorgar un financiamiento tanto los bancos como las Instituciones que se dedican exclusivamente a brindar este servicio, se encuentran regulados en el capítulo tres, en el cual se mencionan el análisis de la situación financiera, la medición del

riesgo, las garantías y los demás elementos que se consideren pertinentes para evaluar al solicitante, las entidades deben sustentar la concesión del financiamiento la doctrina enuncia claramente, que al otorgar un financiamiento debe asegurarse que los créditos cedidos posean requisitos mínimos y objetivos de viabilidad para su recuperación; de tal manera que, que haciendo uso de su facultad de aceptación o aprobación de los créditos estas empresas puedan garantizar el no tener pérdidas, exigiendo otro tipo de garantías y requisitos que el cliente que solicita el financiamiento debe cumplir.

B) Ley Orgánica de la Superintendencia del Sistema Financiero

La superintendencia ejerce una contraloría sobre todo el sistema financiero a fin de que el mismo goce de plena confianza, tanto a nivel local como internacional, esto último se traduce en la estabilidad del mercado financiero en beneficio de la economía nacional, mención importante merece este punto por el hecho de que la superintendencia es la que se encarga de verificar el nivel de riesgo en que se están exponiendo los fondos de los depositantes y la situación real de los bancos queda reflejada en la presentación de dichos informes de estados financieros. Los bancos y las empresas que prestan el servicio de factoraje controladas por esta entidad.

C) Ley de Impuesto sobre la Renta

La ley de Impuesto sobre la Renta en su artículo 2 define, que se entenderá por renta obtenida, todos los productos o utilidades percibidos o devengados por los sujetos pasivos, ya sea en efectivo o en especie y provenientes de cualquier clase de fuentes como:

- a) Del trabajo, ya sean salarios, sueldos, honorarios, comisiones y toda clase de remuneraciones o compensaciones por servicios personales.
- b) Del capital tales como, alquileres, intereses, dividendos o participaciones.

1.3.5 CLASIFICACIÓN DEL FACTORAJE

Se puede encontrar en la literatura de criterios para la clasificación del factoraje. Por la amplitud de las modalidades que abarca se escoge la definida por J. Fred Weston en Fundamentos de Administración Financiera , la clasificación obedece a las características y condiciones en que se pacten, las cuales dependen de la actividad económica y de las necesidades del cliente.

Según exista o no cobertura de riesgo al cliente:

Servicio completo, sin recurso: constituye el acuerdo más general, involucra, los servicios de financiamiento, asunción del riesgo donde el factor asume todo el riesgo de incobrabilidad de las cuentas por cobrar del cliente, salvo que esta sea motivada por deficiencias del producto o servicios entregados.

En la práctica el factor no acepta las cuentas correspondientes a algunos deudores, específicamente de aquellos que tengan disputas comerciales con los clientes o con otros vendedores. Cuando esto ocurre la entidad se reserva el derecho de reasignar la cuenta al cliente o de solo aceptar aquellas cuantas de las que no exista ningún tipo de problema. Se le conoce también como factoraje puro.

Factoraje con recurso: son convenios de servicio completo pero que no involucra la asunción del riesgo crediticio por parte de intermediarios financieros. El cliente mantiene el riesgo de incobrabilidad por lo que al vencimiento de las cuentas por cobrar debe devolver al factor el monto anticipado más los gastos e intereses acordados.

Factoraje de autoservicio, con recurso: Desde el punto de vista otorgado por el factor es un financiamiento puro con notificación del deudor. En este caso el vendedor (cliente) es sujeto de crédito, pero el intermediario no se compromete a asumir el riesgo por deudores insolventes, y es el cliente quien ejecuta la cobranza y lleva la administración de las cuentas del mayor de ventas,

para decidir el monto de crédito que ofrecerá y el período de tiempo por el cual lo concederá. En este caso al cliente reporta diariamente al factor los pagos recibidos de los deudores, lo que hace que el servicio sea considerablemente más costoso.

Según la forma de financiamiento

Factoraje al vencimiento: conocido como factoraje de “precio madurez”, constituye básicamente una operación de servicio completo pero sin financiamiento, el factor hará el análisis de los deudores y determinará el monto del crédito aprobado, que se comprometerá a pagar si el deudor no lo hace. El factor transfiere los saldos pagados por el deudor al cliente a través de las siguientes formas:

Después de un período acordado desde la fecha de emisión de la factura o fecha de transferencia (período de madurez)

Al recibo del pago proveniente de cada deudor de acuerdo al monto de cada cuenta o según el monto del crédito aprobado por el factor cuando el deudor cae en la insolvencia.

Factoraje a la vista: en esta figura el factor se obliga a abonar al cliente el monto de los créditos que le son presentados, lo cual reviste una forma clara de créditos que implica además de la remuneración general por el servicio, el pago de intereses correspondientes al plazo entre la presentación de los documentos y la fecha de vencimiento.

Factoraje clásico: es el que proporciona servicios de cobro, seguro y financiación

Según ámbito territorial

Factoraje nacional: cuando vendedor y comprador son residentes en un mismo país.

Factoraje internacional: oferta un número básico de servicios y provee una combinación particular de ellos que se ajustan a los requerimientos de cada vendedor. En caso de exportaciones, el prestamista debe entrar en contacto con otros prestamistas localizados en el

país del comprador de la mercancía, lo que permite que los estudios de créditos y cobre se hagan en forma compartida.

Según exista o no notificación a los deudores.

Factoraje convencional con notificación: el negociador adelanta dinero inmediatamente después de la cesión a su favor de los créditos o facturas negociables, a su vez, el deudor es notificado de la cesión que hecho su acreedor.

Factoraje sin notificación: el cliente no comunica a sus compradores que ha cedido sus créditos a favor del financista. Se emplea principalmente en aquellos casos en que los compradores no mirarían con buenos ojos la cesión de sus acreencias a favor de una firma extraña a la relación habitual con su proveedor.

Depende de la entidad que preste el servicio.

Factoraje comercial: consiste en ofrecer préstamos colaterales con mayor flexibilidad que un banco comercial. El prestamista recibe como respaldo de sus préstamos cualquier tipo de activos, pero principalmente carteras. Sin embargo al vencimiento el girador es solidario con el girado y el prestamista puede cobrar a cualquier de los dos.

Factoraje de participación: cuando la participación se realiza con la intervención de un banco.

Según la entidad que realiza la cobranza

Factoraje por intermedio: es una variedad del factoraje internacional y se describe como acuerdo en virtud del cual otra entidad diferente del factor, efectúa las cobranzas (usualmente el mismo vendedor). Esta modalidad constituye un acuerdo de servicio completo, pero no incluye la actividad de las cobranzas y solo algunas veces asume el riesgo crediticio y el seguimiento y control del mayor de ventas.

Descuento de facturas: involucra financiamiento pero sin notificación al deudor de los intereses del factor. El cliente efectúa el seguimiento y control de sus cuentas y el intermediario no asume el riesgo crediticio si el deudor no efectúa los pagos respectivos, por consiguiente es el cliente

quien debe pagar directamente al factor por el financiamiento recibido y quien también se encarga de las cobranzas.

Factoraje “no revelado”: se describe como un descuento de facturas en virtud del cual se ofrece un monto limitado de crédito, que regularmente asciende al 80 % del total descontado, con la finalidad de incentivar al cliente para que cumpla con eficiencia las funciones de administración y control del crédito que otorga.

1.3.6 IMPORTANCIA DEL USO DE FACTORAJE

La operación de factoraje tiene por finalidad auxiliar a los fabricantes y comerciantes brindando financiamiento el cual es respaldado por sus cuentas por cobrar. El contrato de factoraje ofrece una variedad de servicios administrativos y financieros, tales servicios comprenden, la gestión y cobro de los créditos cedidos por el cliente y aceptados en cada caso por el factor, el cual asume, en las condiciones de contrato, el riesgo de insolvencia de los deudores.

Esta concepción tradicional (factoraje de la vieja línea) ha evolucionado incorporando al factoraje la concesión de anticipos en efectivo a cliente sobre el importe de los créditos cedidos (factoraje del nuevo estilo) además, implica otras prestaciones como: estudio del grado de solvencia de los deudores asignándole una línea de riesgo a cada uno de ellos, gestión integral del cobro de los créditos, e informa periódicamente sobre el estado de la cuenta de cada uno de los deudores.

El factoraje resulta conveniente y ventajoso porque permite convertir ventas al crédito como si fueran al contado, evitando que la empresa se enfrente a desbalances por falta de liquidez inmediata, permite además planificar con certeza los flujos financieros al convenir desde el inicio de su ciclo de operaciones el descuento de las deudas futuras; El factoraje es apto sobre todo para aquellas PYMES (Pequeñas y Medianas Empresas) cuya situación no les permitiría soportar una línea de crédito. Debido a que el servicio de factoraje ofrece a una empresa la posibilidad de liberarse de problemas de facturación, cobros y litigios que exigen un personal muy numeroso

1.3.7 COMO FUNCIONA EL FACTORAJE

En una relación de factoraje intervienen siempre tres partes:

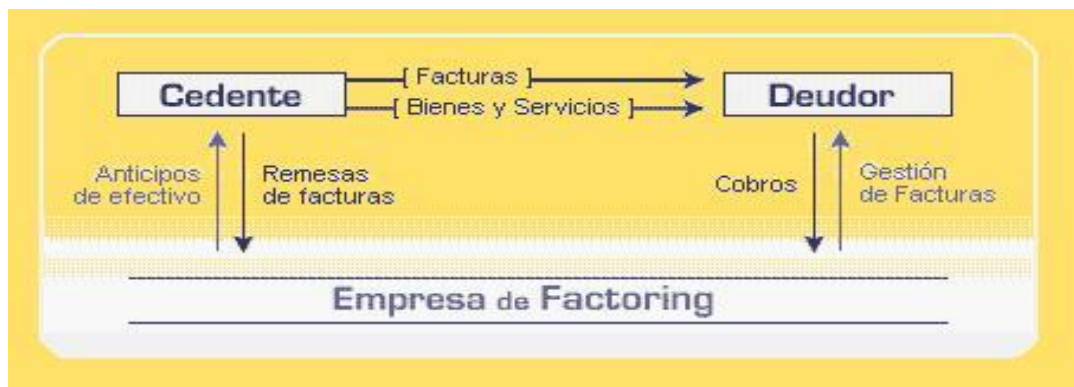
- a) El cliente, al que se denomina cedente;
- b) Los clientes del anterior, denominados deudores;
- c) La entidad financiera, denominada factor o compañía de factoraje.

Cedente: empresa que contrata los servicios de factoraje, cediendo sus facturas de clientes. En la relación comercial es el origen de la operación, por tanto, ocupa la posición de proveedor de los bienes o servicios.

Clientes o cedentes: empresas a las que vende el cedente los bienes y servicios, que están obligadas al pago de las correspondientes facturas.

Factor: compañía de factoraje que adquiere las facturas asumiendo su gestión de cobro y, en su caso, financiado al cedente. La mayoría de las entidades de crédito suelen tener segmentos que se especializan en proporcionar este servicio.

Figura 1. Esquema de la Operación de Factoraje



Fuente: López Rodríguez, Carlos Eduardo. Factoraje o Factoring. Derecho comercial

Más detalladamente, el proceso de factoraje es el siguiente: Los clientes interesados en adquirir financiamiento se presentan a las empresas de factoraje, llenan una solicitud donde se le pide llenar cierta información y presentar algunos anexos como requisitos para efectuar el análisis crediticio, con esto se investiga tanto al cliente como al deudor; si la investigación y el análisis de la información presentada es satisfactoria para el factor, se acuerda firmar la escrituración del crédito, siempre y cuando el cliente cumpla con las garantías solicitadas y esté de acuerdo con los términos y deberes contractuales.

Firmado el contrato se efectúa el desembolso por parte de la empresa de factoraje, abonándole el monto otorgado menos los descuentos (comisión e IVA) a la cuenta bancaria a su cliente, paralelamente se le da ingreso a los quedan a un programa de informática diseñado para el manejo del inventario de documentos, en este se programan las fechas de cobro diariamente se emite un reporte de cobros del día por rutas de acuerdo a zonas, entregándole a los gestores de cobros los documentos para que hagan su labor, a estos se le entregan contra firma y se le recibe de igual manera los documentos que no son cobrados, los cuales son reprogramados para ser cobrados según posibles fechas de pago indicadas por el deudor, resguardándolos nuevamente. En caso de que el deudor pague se le abona el remanente al cliente menos los descuentos respectivos (intereses normales y moratorios e IVA). Contabilizando diariamente todas las operaciones, haciendo una partida por cada operación.

1.3.8 LOS REQUISITOS PARA ACCEDER A UN FACTORAJE

Para poder acceder al factoraje las personas naturales y jurídicas deben de cumplir con ciertos requisitos que exigen las empresas que brindan este servicio, las que se detallan a continuación:

PARA PERSONAS NATURALES: ¹⁶

- a. Fotocopia de DUI o NIT

¹⁶ El Pentágono Requisitos para la aplicación del factoraje en Pentágono [en línea] Disponible en: <http://www.factorajepentagono.com/> [Consulta 23 de marzo 2011]

- b. Fotocopia de número de registro de contribuyente IVA
- c. Estados financieros de los últimos dos periodos auditados y con anexos.
- d. Ultimo balance mensual firmado por el contador, máximo tres meses atrás, Balance de comprobación reciente.
- e. Copias de las últimas seis declaraciones de IVA.
- f. Referencias bancarias y comerciales por escrito(de preferencia)
- g. El listado de los compradores, con sus respectivas generales.
- h. Solicitud con la información básica completamente llena

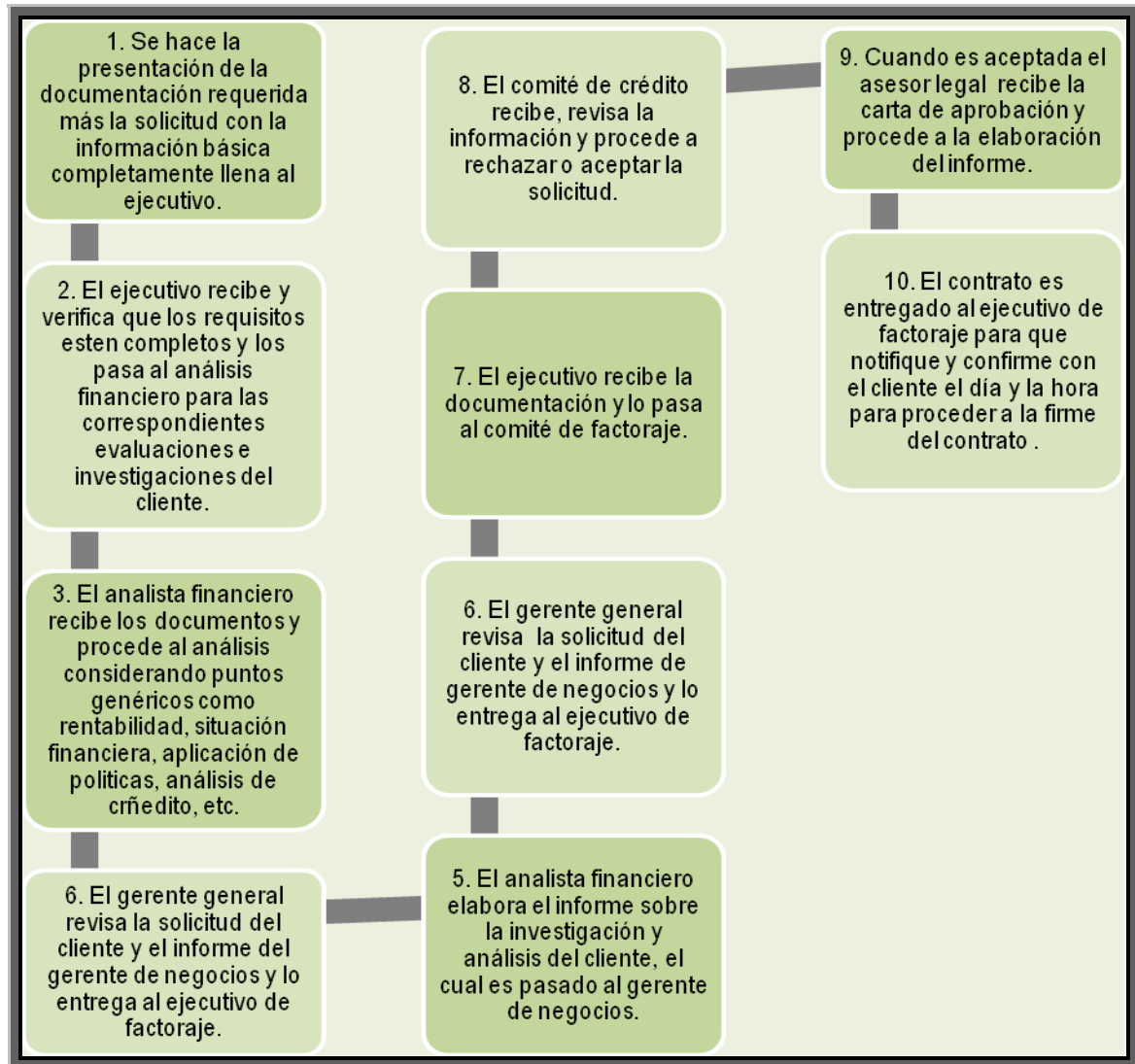
PARA PERSONAS JURIDICAS: ¹⁷

Además de cumplir con los requisitos de toda persona natural anteriormente detallados, los entes jurídicos deben de incorporar los siguientes puntos

- i. Escritura de constitución y modificaciones inscritas en el Registro de Comercio.
Personería del representate legal inscrita en el registro de comercio.
- j. Punto de acta de nombramiento de la junta directiva vigente.
- k. Composición accionaría del capital social de la empresa.
- l. Copia del DUI o NIT del representante legal.

¹⁷ El Pentágono Requisitos para la aplicación del factoraje en Pentágono [en línea] Disponible en: <http://www.factorajepentagono.com/> [Consulta 23 de marzo 2011]

Proceso para la obtención del factoraje (apertura del cliente)



1.3.9 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL FACTORAJE

Las ventajas son:

- 1) Representa una fuente de financiamiento flexible. Cuando de una empresa aumentan y necesita más financiación se genera automáticamente de facturas.

- 2) Tiene la capacidad de convertir sus ventas al crédito en ventas al contado.
- 3) Las facturas proporcionan garantía para un préstamo que de otro modo la empresa no sería capaz de obtener.
- 4) Reduce los costos de operación, al ceder las cuentas por cobrar a una empresa que se dedica a la factorización.
- 5) Elimina el departamento de crédito de la empresa, cuando determina cuáles son riesgos de créditos aceptables.
- 6) Proporciona liquidez, lo que le permite obtener de sus proveedores descuentos por pronto pago
- 7) Dinero de inmediato para compras de oportunidad.
- 8) Proporciona protección en procesos inflacionarios al contar con el dinero de manera anticipada, con lo que no pierde poder adquisitivo.
- 9) En caso del factoraje internacional, se incrementan las exportaciones al ofrecer una forma de pago más competitiva.
- 10) Eliminación del departamento de cobros de la empresa, como normalmente el factor acepta todos los riesgos de créditos debe cubrir los costos de cobranza.
- 11) Asegura un patrón conocido de flujos de caja. La empresa que vende sus cuentas por cobrar sabe que recibe el importe de las cuentas menos la comisión de factorización en una fecha determinada, lo que la planeación del flujo de caja de la empresa.

Las desventajas

- 1) Este método de financiación es inconveniente y costoso cuando las facturas son numerosas y relativamente pequeñas en su cuantía, incrementa los costos administrativos necesarios.
- 2) Se considera la factorización con su signo de debilidad financiera que puede afectar los negocios futuros porque la empresa está usando como garantía un activo altamente líquido.
- 3) Una empresa que este en dificultades financieras temporales puede recibir muy poca ayuda.

- 4) Riesgo alto de incobrabilidad ya que las facturas no representan un título ejecutivo de crédito para el factor.
- 5) El Factor sólo comprará las cuentas por cobrar que quiera, por lo que la selección dependerá de la calidad de las mismas, es decir, de su plazo, monto y posibilidad de recuperación.

1.3.10 CONTRATO DE FACTORAJE

El contrato de factoraje debe realizarse a través de un notario público, preferentemente con conocimiento financiero, debido a que este contrato no se encuentra regulado en las leyes nacionales, debe realizarse tomando en cuenta todas las situaciones que rodean el entorno de la operación a efecto de no permitir interpretaciones que den lugar a algún tipo de acto ilícito.

El contrato de factoraje se toma como un contrato atípico, estos tipos de contratos son aquellos que no encuentran su “sede” dentro de la ley, aquellos que carecen, no de un nombre sino de una estructura o regulación legal. En consecuencia los derechos y obligaciones del contrato de factoraje serán los establecidos por el usuario y el factor con base en la autonomía de la voluntad.

Puede encontrarse similitud entre el contrato de factoraje y el descuento, sin embargo existen algunas relaciones propias que no permiten tipificarlo como descuento. También se puede decir que el contrato de factoraje se asemeja al contrato de compraventa, en tal sentido que se puede decir que el vendedor es el cliente y el comprador el factor, pero debe tomarse en cuenta que por la cantidad de documentos que se transfieren es difícil hablar de una compraventa.

En la emisión de un contrato de factoraje y por el riesgo que la operación implica, es importante que el factor evalúe ciertos aspectos a la hora de suscribir el contrato, pues en este, el factor puede dejar bien establecido las condiciones mediante las cuales se llevara a cabo la prestación de sus servicios, por medio de cláusulas que encausaran la conducta del cliente. El buen resultado de la operación de factoraje en gran medida depende de los deudores y no del cliente,

de esto un elemento importante para hacer resaltar dentro del contrato es que el cliente no podrá cobrar las facturas que ya han sido adquiridas por parte del factor.

En el contrato deben considerarse puntos importantes como:

- a) El objeto del documento.
- b) La forma en que se hará la cesión de créditos y en que momento se efectuara.
- c) Una cláusula donde el factor tenga la potestad de rechazar y devolver al cliente documentación si se encontrara incompleta o que no se ajuste a los términos convenidos.
- d) Establecer obligaciones del factor y del cliente.
- e) Dirección exacta del cliente para recibir notificación.
- f) Se debe consignar la obligación que tiene el cliente de notificar a los deudores la existencia del acuerdo de cesión de los créditos a favor del factor.

Partes del contrato de factoraje

A) Elementos personales.

1. La entidad que presta el servicio de factoraje.

Las sociedades de factoraje están sometidas a la disciplina e intervención de las entidades de crédito, y su actividad está reservada.

2. El cliente.

Es cualquier empresario que venda o suministre todo tipo de productos o que preste servicios.

3. El deudor cedido.

No forma parte de la relación jurídica contractual creada por el contrato de factoraje, que tiene naturaleza bilateral. Es el adquirente de los bienes o arrendatario de los servicios que produce o presta el cliente. Aunque pudieran ser consumidores finales, en la práctica siempre serán comerciantes, pues una de las características del factoraje es que el cliente ceda todos los créditos de un solo deudor y uno de los servicios del factor es el estudio de los deudores habituales a los que su cliente provee.

B) Objeto.

Aparte de la retribución del factor, interesa ahora centrarnos en los créditos que puedan ser objeto de factoraje. En cuanto a las características de los créditos, el contrato de factoraje se contrae a los que tienen su origen en ventas o suministros de productos fabricados en serie exigiéndose en la práctica que las ventas a un mismo deudor tengan cierta repetición y que las condiciones de pago estén dentro del corto plazo en general hasta 90 días.

C) Forma.

El contrato de factoraje, pese a no estar sujeto a especiales requisitos, (artículo 948 Código de Comercio al no estar tipificado ni en dicho texto ni en leyes especiales) se documentará por lo general en escritura pública, al objeto de poder garantizar la tradición. Igualmente estarán documentadas las remesas periódicas de créditos transmitidos y cada uno de éstos tendrá el correspondiente soporte (factura, letra), todo ello de especial importancia práctica para la eficacia de la cesión ante terceros, no sólo frente al deudor-cedido, sino frente a otros hipotéticos cesionarios y los acreedores del cliente-cedente.

Contenido del contrato

El contenido de todo contrato de factoraje abarca las siguientes cuestiones:

- 1.- El tipo de cesión a realizar (gestión de cobro o titularidad de los créditos, que es lo usual).
- 2.- La naturaleza de los servicios que ha de prestar el factor.
- 3.- Si el factoraje es con recurso o sin recurso.
- 4.- El anticipo de los créditos y
- 5.- Los derechos y obligaciones de las partes.

Antes de concretar estos últimos procede dejar sentado que las relaciones entre las partes se hallan regidos por los principios de globalidad, exclusividad, así como por el de buena fe, básico en todo tipo de relación mercantil, pero que aquí cobra especial importancia al insertarse la actividad del factor en la de ventas del cliente, lo que exige una intervención discreta y leal para no afectar negativamente al cedente; es más la buena fe debe ser exigida con gran rigor al factor en fase precontractual, que es usual en este contrato, tras la que se perfeccionará y formalizará el

factoraje, y en cuyo período de tratos preliminares la compañía de factoraje tendrá acceso a datos sobre las relaciones entre el cliente y sus deudores, cuyo uso indebido, caso de no concertarse luego el factoraje, daría lugar a una infracción del deber de confidencialidad.

A) Derechos y obligaciones del factor.

1. Derechos.

1.1. Aprobación de las operaciones.

Como la obligación del cliente se extiende al ofrecimiento de créditos que aún no han vencido, al momento de perfeccionarse el contrato, es común que el factor se reserve la denominada "facultad de aprobación" que, junto con la "oferta de factorización", se constituye en el presupuesto de la cesión efectiva de créditos concretos. La aprobación puede realizarse individualmente o bien estableciendo límites de crédito para un deudor determinado.

1.2. Revisión de la contabilidad del cliente.

La compañía de factoraje tendrá derecho a revisar la contabilidad y documentación del cliente, en lo relativo a la actividad generadora de los créditos cedidos, con el fin de ajustar los límites de riesgo y de comprobar la realidad de la facturación.

1.3. Retribución del factor.

Dado el carácter oneroso del contrato, el factor tiene derecho a una remuneración la cual tiene dos principales componentes:

- a) La denominada "tarifa de factoraje", que suele fijarse en un porcentaje sobre el importe total de las facturas, que remunera todos los servicios (excepto el anticipo de fondos).
- b) El "interés" por el anticipo de fondos, en el factoraje con financiación, que se cobra en función de la cuantía y características de los créditos, cuyo importe se adelanta.

2. Obligaciones.

2.1. Abonará al cliente todos los créditos cedidos. Para ello deberá gestionar los créditos ante los deudores, respetará las fechas de vencimiento y liquidará su importe al cliente, conforme a la modalidad pactada, realizándose el abono generalmente a través de la denominada "cuenta

cliente", establecida entre ambas partes y en la que se registran todos los movimientos de fondos.

2.2. Deberá asumir el riesgo de insolvencia de los créditos, si así se hubiese pactado. Si la falta de pago se produce por una situación de insolvencia habrá de estarse al contenido del contrato, para determinar si se exige la declaración judicial o basta una situación de hecho notoria, y el factor asume el importe del crédito cedido.

2.3. Por la solicitud del cliente, se anticipará el porcentaje contractual pactado entre ambas partes, sobre los créditos cedidos.

B) Derechos y obligaciones del cliente.

1. Derechos.

Son correlativos a las obligaciones del factor, destacando el derecho al cobro de los créditos cedidos, que será incondicional en el caso de que el factor haya asumido la obligación de garantía del riesgo de insolvencia, en el caso contrario percibirá los créditos efectivamente cobrados por el factor. Asimismo tendrá acceso a la financiación pactada y a recibir todos los servicios accesorios.

2. Obligaciones.

2.1. En primer lugar debe transmitir todos los créditos, con sus derechos accesorios, respetando los principios de exclusividad y globalidad, entregando todos los documentos correspondientes.

2.2. Debe garantizar, bajo su responsabilidad, la legitimación y exigibilidad de los créditos cedidos, de lo que se deduce también que no responderá de la solvencia del deudor a falta de pacto expreso. Esta garantía de la vigencia y validez del crédito, aparte de dar lugar a unas cláusulas en el contrato en previsión de negativas al pago de los deudores, por incumplimientos contractuales del cliente cedente, determina que el cliente deberá devolver al factor todo anticipo

del crédito que aquel rechace por incumplimientos a él imputables, al patentizarse con ello que el crédito no es exigible ni legítimo.

2.3. Notificación a los deudores de la cesión, sobre la que más adelante se tratará.

2.4. Facilitar al factor la documentación e información del cliente en los plazos acordados. También deberá poner en conocimiento del cliente su intención de acudir a la vía judicial contra cualquier deudor moroso.

2.5. El "fondo de garantía". Aparte de la obligación de transmitir los créditos con sus derechos accesorios y de las garantías personales que puedan establecerse en favor del factor, para asegurar todas las obligaciones del cliente (generalmente fianza solidaria), es frecuente que se autorice al factor a efectuar retenciones con cargo a los anticipos, para constituir un fondo de retenciones en garantía, que viene a ser una fianza pecuniaria que se va constituyendo a lo largo de la duración del contrato, y sobre cuya cantidad acumulada se autoriza al factor para cobrarse en caso de incumplimiento de las obligaciones del cliente (no de los deudores-cedidos). Este fondo se pacta generalmente bajo alguna de estas dos modalidades: a) que el fondo se nutra hasta un límite que, alcanzado no haría precisas más dotaciones, y b) que se pacte que las cantidades destinadas al fondo deben estar en un porcentaje determinado sobre el límite de anticipos concedidos al cliente, en cuyo caso más que un "fondo de garantía" sería una "comisión por anticipo", encubriendo otra retribución al factor.

C) Posición jurídicas del deudor.

1. Notificación de la cesión.

En nuestro derecho positivo es preciso el consentimiento del deudor, para la eficacia de la cesión, tal como previene el artículo 1692 Código Civil, fijando los requisitos de tal notificación en el artículo 1693. En la generalidad de los contratos de factoraje se prevé la notificación, lo que determina su ajuste al derecho salvadoreño, para asegurarse al factor que sólo el pago que se le realice como cesionario tiene efectos liberatorios. A tal fin se instrumenta la notificación en doble

ámbito: a) el cliente se obliga convencionalmente a notificar por carta a sus deudores habituales que ha cedido con carácter global sus créditos a una sociedad de factoraje, y b) en las facturas representativas de los créditos cedidos se obliga el cliente a incluir una cláusula indicando que la cesión se ha producido (la denominada "cláusula de cesión").

2. Reclamación judicial a los deudores. Excepciones oponibles por el deudor cedido. La demanda la interpondrá la compañía de factoraje, sin necesidad de apoderamiento alguno por el cliente, pues posee la titularidad de los créditos por la transmisión operada, ante lo que es evidente que el factor actuará en su propio nombre y derecho, ahora bien, como su acción no surge de relaciones personales entre el factor y el deudor demandado, nos hallamos ante un claro supuesto de legitimación derivada, por lo que se deberán aportar con la demanda los documentos que acrediten el carácter con que litiga el factor, es decir que acrediten la transmisión del crédito, pues su derecho proviene de habérselo transmitido otro. A tal efecto bastará con aportar la factura en la que se inserte la llamada "cláusula de cesión" u otro documento en el que se recoja la transmisión del crédito al factor.

Una vez interpuesta la demanda el deudor podrá oponer excepciones frente al factor. No hay en general límite de excepciones procesales frente al factor, salvo las que derivasen de cláusulas procesales del contrato suscrito entre cliente y deudor (sumisión, arbitraje); también serán susceptibles las excepciones objetivas inherentes a toda relación obligatoria (así la prescripción); asimismo cabe oponer las excepciones personales que pueda tener el factor (así la compensación). Igualmente serán oponibles las excepciones que tengan su fundamento en la propia cesión, tanto por ineficacia de la misma (la nulidad del contrato de factoraje o de la cesión del crédito concreto en base al que se demanda), como por inaccesibilidad legal del crédito.

El problema se plantea en relación con las excepciones personales derivadas de la relación entre cedente y deudor, pudiéndose los siguientes criterios de distinción:

- a) Cesión consentida por el deudor. En cuyo caso no resulta oponible.
- b) Cesión notificada y no consentida. Supuesto en el que pueden compensarse los créditos anteriores a la cesión, sin poder oponerse nunca las deudas posteriores.

c) Cesión no conocida por el deudor. Permite oponer la compensación de los créditos anteriores a ella y de los posteriores hasta que hubiese tenido conocimiento.

Riesgos de crédito y legal en las operaciones de factoraje.

El factoraje es un negocio de riesgo. Las empresas que prestan el servicio entregan grandes sumas de dinero a cambio de facturas representadas por un simple papel, estas empresas se exponen al riesgo.

Riesgo de crédito.

Son pérdidas esperadas de un incumplimiento por parte del deudor. Puede analizarse en tres dimensiones básicas:

Riesgo de incumplimiento: generalmente se declara incumplimiento cuando un pago programado no se realiza dentro de un período determinado, o se efectúa con posterioridad a la fecha en que está programado; este tipo lleva generalmente a las partes a negociar, debido a que en ocasiones este tipo de incumplimiento no pone en peligro la sobre vivencia del acreditado.

Riesgo de exposición: se genera por la incertidumbre respecto a los montos futuros en riesgo.

Riesgo de recuperación: este dependerá del tipo de incumplimiento y de numerosos factores relacionados con las garantías que se hayan involucrado en la operación. Algunos de los aspectos en los que el riesgo de crédito puede ponerse de manifiesto son los siguientes:

- a) En el análisis del riesgo de crédito
- b) En el análisis de la documentación solicitada
- c) En la gestión de cobranza
- d) Riesgo en el cobro indirecto
- e) Fraude
- f) Incumplimiento de pago por parte del deudor
- g) Riesgo en la ejecución de garantías adicionales.

Riesgo legal.

Se refiere a la pérdida que se sufre en caso de que exista incumplimiento de una contraparte y no se pueda exigir por la vía jurídica, cumplir con los compromisos de pago. Asimismo puede darse en operaciones que tengan algún error de interpretación jurídica o alguna omisión en la documentación.

El riesgo legal puede generarse en los siguientes puntos;

- 1) En la emisión del contrato de factoraje.
- 2) En el embargo de cuentas por cobrar.
- 3) En la presentación de demanda al cliente por incumplimiento de pago del deudor.

Extinción del contrato

Operan las causas generales de finalización del contrato, entre ellas la expiración del plazo pactado, si bien actúa la prórroga por tácita reconducción. Es frecuente que se pacte la duración indefinida, en cuyo caso cabe la denuncia unilateral, aunque suele fijarse un tiempo mínimo de vigencia del contrato. La resolución por incumplimiento debe basarse en una infracción grave, previéndose en las cláusulas supuestos diversos como la falta de reembolso de importe anticipados o la disminución de la solvencia. También suele preverse como causa resolutoria la quiebra o suspensión de pagos del cliente y la interrupción de su actividad empresarial.

1.4 OTRAS HERRAMIENTAS DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

Para una empresa es fundamental contar con efectivo para cubrir con sus obligaciones a corto plazo, para lo cual necesita diferentes fuentes de financiamiento a corto plazo como las que se detallan a continuación:

1.4.1 Financiamiento por medio de los inventarios

Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de una empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

Es importante porque permite a los directores de las empresas, usar su inventario como fuente de recursos, con esta medida y de acuerdo con las formas específicas de financiamiento usuales como: depósito en almacén público, el almacenamiento en la fábrica, el recibo en custodia, la garantía flotante y la hipoteca, se pueden obtener recursos.

Forma en que se utiliza este tipo de financiamiento

Al momento de hacerse la negociación, se exige que los artículos sean duraderos, identificables y puedan ser vendidos al precio que prevalezca en el mercado.

El acreedor debe tener derecho legal sobre los artículos, de manera que si se hace necesario tomar posesión de ellos, tal situación no genera inconformidades. El gravamen que se constituye sobre el inventario se debe formalizar mediante alguna clase de convenio.

Los directores firman en nombre de su empresa.

Además del convenio de garantía, se podrán encontrar otros documentos probatorios, como: el recibo en custodia y el almacenamiento. Cualquier tipo de convenio, generará un costo de financiamiento para la empresa, que va más allá de los intereses por el préstamo, aunque éste es el gasto principal.

A la empresa le toca absorber los cargos por servicio de mantenimiento del inventario, que pueden incluir almacenamiento, inspección por parte de los representantes del acreedor y manejo, esta obligación de la empresa es con el fin de conservar el inventario de manera que no disminuya su valor como garantía. No es necesario pagar el costo de un seguro contra pérdida por incendio o robo.

1.4.2 CRÉDITO COMERCIAL.

Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de una empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

El crédito comercial tiene su importancia en que es un uso inteligente de los pasivos a corto plazo de la empresa, es la obtención de recursos de la manera menos costosa posible. Por ejemplo las cuentas por pagar constituyen una forma de crédito comercial, ya que son los créditos a corto plazo que los proveedores conceden a la empresa. Entre estos tipos específicos de cuentas por pagar están:

- a) **La cuenta abierta:** la cual permite a la empresa tomar posesión de la mercancía y pagar por ellas en un plazo corto determinado.
- b) **Las aceptaciones comerciales:** son cheques pagaderos al proveedor en el futuro.
- c) **Los pagarés:** reconocimiento formal del crédito recibido; la mercancía se remite a la empresa en el entendido de que ésta la venderá a beneficio del proveedor, retirando únicamente una pequeña comisión por concepto de la utilidad.

1.4.3 CRÉDITO BANCARIO

Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales. Su importancia radica en que hoy en día, es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas para obtener un financiamiento.

Comúnmente son los bancos quienes manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad, además de que proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiera.

Sin embargo y aunque la empresa acuda con frecuencia al banco comercial en busca de recursos a corto plazo, debe analizar cuidadosamente la elección de uno en particular. La empresa debe estar segura de que el banco tendrá la capacidad de ayudarla a satisfacer las necesidades de efectivo a corto plazo que ésta tenga y en el momento en que se presente.

Forma de utilizar un crédito bancario

La empresa al presentarse ante el funcionario que otorga los préstamos en el banco, debe tener la capacidad de negociar, así como de dar la impresión de que es competente.

Para solicitar un préstamo, es necesario presentarle al funcionario correspondiente, la siguiente información básica:

- a) La finalidad del préstamo.
- b) La cantidad que se requiere.
- c) Un plan de pagos definido.
- d) Pruebas de la solvencia de la empresa.
- e) Un plan bien trazado de cómo la empresa se va a desenvolverse en el futuro y con ello lograr una situación que le permita pagar el préstamo.
- f) Una lista con avales y otras garantías que la empresa está dispuesta a ofrecer.

Por otro lado, como el costo de los intereses varía según el método utilizado para calcularlos, es indispensable que la empresa esté enterada siempre de cómo el banco calcula el interés real por el préstamo.

Luego de que el banco analice los requisitos, tomará la decisión de otorgar o no el crédito. Una de las operaciones bancarias que presenta similitud en su forma de operar en relación al factoraje y es importante mencionar es el descuento bancario.

1.4.4 DESCUENTO BANCARIO

Descuento bancario: se trata de un instrumento de financiación bancaria a corto plazo, así la entidad bancaria anticipa al cliente el importe de un crédito no vencido contra un tercero. En el caso de que el deudor no cumpla con su compromiso de pago al vencimiento de la operación la entidad financiera le cargara el nominal del crédito más una comisión.¹⁸

Fórmula: $\text{Descuento bancario} = N \left(1 - \left(\frac{g}{100} \right) - \left(\frac{nx}{360} \right) \right) - F$

Siendo:

E = el efectivo que produce la negociación,

N = el nominal de la letra o efecto de comercio a descontar;

¹⁸ Promalaga incubadoras. Descuento Bancario [en línea]. Disponible en: <http://www.cme-malaga.es> (consulta 12 de marzo 2011)

g = tanto por uno de gastos variables aplicados por el banco sobre el nominal,
n = número de días que faltan hasta el vencimiento de la letra o efecto financiero,
d = tipo de descuento aplicado y
F = gastos fijos cargados por el banco.

El descuento bancario es una operación de activo para las entidades financieras y uno de los servicios bancarios de financiación a corto plazo más utilizados por las empresas. La operación consiste en que la entidad financiera adelanta al acreedor (librador) que emite el efecto o al tenedor, el importe de un título de crédito no vencido, descontando los intereses que corresponden por el tiempo que media entre la fecha del anticipo y la fecha de vencimiento del crédito, las comisiones y demás gastos.

Las figuras que aparecen en la operación son:

- a) Librador es la persona que emite el documento
- b) Tenedor o tomador es la persona legitimada para cobrarlo
- c) Librado es la persona obligada al pago

En términos financieros, la entidad anticipa al cliente, el valor actual descontado de un efecto comercial, y a vencimiento, el banco obtendrá el nominal. Se denomina genéricamente efecto comercial a todo tipo de documento que evidencie que existe un crédito a favor de la persona que lo posee, como consecuencia de la práctica habitual de la empresa, contra otra que ha contraído dicha obligación o deuda. Existen dos modalidades de descuento bancario:

Descuento financiero:

Es una operación en la que las entidades financieras conceden un préstamo, documentándolo en una letra de cambio. El banco presta el dinero a su cliente, abonando el efectivo resultante de descontar al nominal de la operación los intereses pactados, la comisión de apertura del crédito, la cuantía del timbre de la letra de cambio y demás gastos que graven la operación, entre otros.

El banco, prestamista figura como librador y el cliente, prestatario, firma como librado aceptando la deuda que pagará a vencimiento. ¹⁹

Descuento comercial:

El descuento comercial es el originado por operaciones mercantiles, es decir, existen relaciones comerciales entre el cliente y el proveedor. El proveedor o acreedor adopta la figura de librador del documento, esto es, el que gira el efecto contra su cliente, el deudor o librado concediéndole aplazamiento en el pago. Si el acreedor decide negociar y descontar el efecto comercial, tendrá que endosar ese documento de crédito, a favor de la entidad cediéndole el derecho de cobro, frente al tercero deudor así, el librador o cualquier otro tenedor legítimo que lleve a cabo esta operación, cobra anticipadamente en la fecha del descuento, el efectivo procedente de restar al nominal los intereses y gastos, y la entidad financiera recibirá el nominal del efecto comercial en la fecha de vencimiento. ²⁰

Los documentos que pueden ser descontados son los siguientes:

- 1) Cheques bancarios.
- 2) Talones de cuentas corrientes.
- 3) Pagarés.
- 4) Certificaciones de obras.
- 5) Contratos.
- 6) Títulos de deuda amortizable.

¹⁹ Descuentos.us. Descuento [en línea] Disponible en www.descuentos.us (consultado el 28 de abril del 2011).

²⁰ Descuentos.us. Descuento Bancario [en línea] Disponible en www.descuentos.us (consultado el 28 de abril del 2011).

Una póliza de crédito: es una cuenta corriente que te permite disponer de una cantidad de dinero a tu discreción y que es el instrumento más flexible para la financiación de circulante²¹.

Características

- 1) En las operaciones de crédito, lo que se reconoce por la entidad financiera es un compromiso de entrega de dinero hasta un cierto límite mediante la disposición por parte del prestatario en la cuenta corriente abierta al efecto.
- 2) El crédito personal y empresarial de inversión, se suele utilizar de forma inmediata para los fines que se solicitó.
- 3) Cuando lo que se quiere financiar es circulante o para procesos largos de inversión, normalmente, se solicitan créditos en cuenta corriente.
- 4) En el caso de la cuenta de crédito, la deuda no es líquida u exigible, sino que requiere un proceso para la fijación del saldo final para su liquidación.

Diferencia entre descuento comercial y financiero

En el descuento financiero la letra se crea con la finalidad expresa de obtener un crédito, mientras que el objeto del comercial es un crédito comercial que las empresas conceden a sus clientes en las operaciones de compraventa.

Ventajas y desventajas del descuento bancario

Ventajas:

- 1) Es una fórmula de financiación muy accesible, ya que casi la totalidad de las empresas generan papel comercial en su actividad cotidiana por lo que gestionar su descuento es tremendamente sencillo.
- 2) Puesto que la póliza firmada no tiene vencimiento explícito, ni existe obligación alguna por ninguna de las partes, se trata de un instrumento negociable en una ocasión y del que se dispone durante todo el tiempo que lo necesite la empresa.

21 Abanfin.com. Póliza de Crédito [en línea] Disponible en <http://www.abanfin.com/poliza-o-cuenta> (Consultado el 21 de Abril de 2011)

- 3) Por sus especiales características, se produce el endoso de los efectos comerciales a la entidad bancaria, este instrumento de financiación consume pocas garantías.

Desventajas:

- 1) Se trata de un instrumento caro, cuando se suman todos los gastos y comisiones que genera hay tasas anualizadas muy elevadas.
- 2) Es un instrumento totalmente inflexible, esto es, suceda lo que suceda con la tesorería de la empresa una vez descontada la remesa no hay forma de anular o retroceder los intereses y gastos satisfechos. Esta situación hace que sea tremendamente fácil entrar en costos innecesarios, por lo que se hace preceptivo disponer de previsiones de tesorería en el corto plazo altamente fiables.
- 3) Exige un control exhaustivo del riesgo vigente en cada una de las pólizas de descuento, para saber de qué capacidad de descuento disponemos en cada momento para la entidad financiera.

1.4.5 PRÉSTAMO BANCARIO

Los préstamos bancarios representan un tipo de contrato que se realiza con una entidad bancaria en su funcionamiento y por los servicios que da. Algunos de esos otros contratos son los depósitos, la apertura de cuentas de ahorro o corrientes, entre otras operaciones que entran dentro de las que ofrecen los bancos.

Los préstamos bancarios entran en este rubro y, por ende siguen reglas específicas para lograr un mejor entendimiento entre cliente, producto y empresa. En buena teoría los préstamos bancarios representan todo tipo de transacción en la que la empresa le entregue dinero al cliente acordando seguir ciertas reglas para la devolución del mismo.

En términos teóricos, los préstamos bancario se componen de tres agentes; prestamista, prestatario y dinero en el tiempo. El prestamista es para este caso, la entidad bancaria, quien

tiene los fondos de dinero como para realizar un préstamo a otra persona. "El dinero en el tiempo" se refiere a que el dinero no solo es entregado al prestatario por parte del prestamista, sino que dicho dinero tiene un costo en el tiempo. Dependerá entonces del tipo de préstamos bancario para que el costo del dinero en el tiempo o tasa de interés sea mayor o menor.

Los tipos de préstamos bancarios según su naturaleza jurídica son dos (préstamo personal y préstamo hipotecario).

Préstamo personal: los préstamos de carácter personal tienen un límite lógico para la cantidad de dinero que se quiere prestar debido a que el vínculo entre la entidad bancaria y la persona. Por otro lado, los préstamos bancarios personales suelen tener una tasa de interés mucho más alta y un plazo mucho menor para pagar la deuda (entre 1 y 8 años).

1.4.6 LÍNEA DE CRÉDITO

Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano. La línea de crédito es importante, porque el banco está de acuerdo en prestarle a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro un período determinado, en el momento que lo solicite. Aunque generalmente no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.

Forma en que se utiliza la línea de crédito

El banco le presta a la empresa una cantidad máxima de dinero, por un período determinado. Una vez efectuada la negociación, la empresa ya solo tiene que informar al banco de su deseo de "disponer" de tal cantidad.

Firma un documento que indica que la empresa dispondrá de esa suma, y el banco transfiere fondos automáticamente a la cuenta de cheques. El costo de la línea de crédito se establece por lo general, durante la negociación original, aunque normalmente fluctúa con la tasa prima. Cada vez que la empresa dispone de una parte de la línea de crédito paga el interés convenido.

Al finalizar el plazo negociado al principio, la línea de crédito deja de existir, por lo que las partes involucradas, tendrán que negociar otra línea si así lo acuerdan.

1.4.7 LEASING

Por su finalidad: aquí interesa conocer cuál es la finalidad de cada una de las partes contractuales, o de ambas, para celebrar este tipo de contratos, es decir, busca mejorar la pretensión que animen a las empresas intervinientes en esta relación de negocio.

Leasing financiero.

Definición: esta técnica de financiamiento, con presencia indiscutible ahora en las legislaciones y en la jurisprudencia comparadas, se le define generalmente como “un contrato por el cual una de las partes empresa de leasing se obliga a adquirir de un tercero determinados bienes que la otra parte ha elegido previamente, contra el pago de un precio mutuamente convenido, para su uso y disfrute durante cierto tiempo, que generalmente coincide con la vida económica y fiscal del bien, y durante el cual el contrato es irrevocable, siendo todos los gastos y riesgos por cuenta del usuario, quién, al finalizar dicho período, podrá optar por la devolución del bien, concertar un nuevo contrato o adquirir los bienes por un valor residual preestablecido”.

Características.

Los bienes materiales del leasing pueden ser especializados, según sean las necesidades de la empresa.

La duración del contrato, generalmente, coincide con la vida económica o útil del bien. Usualmente se pacta que durante un determinado plazo contractual, llamado período irrevocable, ninguna de las partes puede resolver el contrato; a lo más puede hacerlo la empresa de leasing por incumplimiento de la usuaria.

A la expiración del plazo, la empresa usuaria tiene el derecho potestativo de optar por devolver el bien, aunque ésta es más su obligación que derecho; continuar con la explotación del bien, pero a un precio reducido adquirir el bien, pagando el valor residual preestablecido o por excepción, el bien por otro más moderno tecnológicamente, antes del cumplimiento del plazo contractual.

CAPITULO II CASO PRÁCTICO

2.1 Introducción

Publicidad 3D S.A de C.V, nace el 03 de junio de 2006 de la necesidad de los clientes de obtener materiales para el punto de venta, acordes a sus ambiciosas estrategias, con características creativas y funcionales excepcionales.

Actividad económica de la empresa: fabricación de muebles publicitarios y material POP para el punto de venta.

El principal valor de la empresa se funda en su incansable búsqueda de la innovación, la creatividad y la eficiencia. Convencidos de que solo diferenciándose y diferenciando las marcas y productos de sus clientes, pueden destacarse en un mundo cada día más competitivo.

Trabajar con empresas multinacionales les ha dado grandes satisfacciones pero también obligado a buscar la excelencia, tanto en la producción de los materiales que realizan, como en el desarrollo profesional de sus empleados.

Estar inmersos en el área de la publicidad, el mercadeo y el desarrollo de todos los materiales gráficos necesarios para la ejecución de campañas publicitarias, les ha colocado en una posición muy favorable para sus clientes, quienes encuentran en ellos no solo un soporte sólido en el área del merchandising, sino también colaboradores en el desarrollo de todos los materiales publicitarios y de trading necesarios para implementar las iniciativas de manera más congruente, dinámica e impactante.

Cuentan con un equipo de personas altamente calificadas, que trabaja con el software más avanzados para materiales gráficos, en 3D y con el soporte de ingeniería necesario para hacer de diseños extraordinarios, piezas funcionales y prácticas.

Cada vez que desarrollan una pieza, toman en cuenta todos los lineamientos que las marcas especifican, controlando todos los factores involucrados en la realización de artes en alta calidad, con las características técnicas y de resolución correctas, para lograr materiales de alta calidad.

Cada pieza autorizada para su fabricación, es primero desarrollada con un prototipo lo que les permite corregir cualquier detalle que pudiera ir en detrimento de la fabricación de las piezas, antes de producir el total de la orden.

Publicidad 3D S.A de C.V, es una empresa salvadoreña que atiende a la región centroamericana, Panamá y el caribe, integrada como un mercado único, con los procesos de logística necesarios para llegar a toda la región, pero con un valor agregado muy importante, con el conocimiento del mercado, los canales de distribución y las categorías de las marcas y los productos para los que trabaja. Buscando en todo momento colocarse en niveles, que en muchas ocasiones han superado las expectativas de sus clientes.

Fabrican productos acordes a las necesidades del mercado, a sus volúmenes de pedidos, a sus características de producción, pero sobre todo, a desarrollar materiales altamente creativos, como los mejores que se hacen en países del primer mundo. Y más aún a los costos de lo que sus mismas marcas pagan por pedidos quizás hasta 10 o 20 veces más grandes, que los que sus clientes les solicitan. Día a día incursionan con productos innovadores, conceptualmente creativos, ergonómicos, y versátiles.

Conocer toda la región, sus clientes y en específico su necesidad de los productos que hacen, les da la experiencia que les hace particularmente rentables y atractivos como negocio.

Han estructurado una base de confianza y responsabilidad, de calidad y creatividad, de innovación y tecnología, pero sobre todo de servicio, precio y puntualidad.

No fabrican un exhibidor, un display o una punta de góndola, común sino que va acompañado de un sitio propicio para que el consumidor se acerque a la marca y que el display, qse destaque de este saturado mundo de marcas y productos.

Detrás de la ingeniería para la fabricación de un exhibidor, está la experiencia de sus clientes en el manejo de su marca, la visión de ellos como visual desde el punto de vista mercadológico para

impulsarla a que se venda mas, y sobre todo la creatividad en el uso de materiales y diseños atractivos, para que este exhibidor sea rentable para el cliente.

Y para continuar con este crecimiento y desarrollo de todas las líneas, se han trasladado a unas y mejores instalaciones, con aproximadamente 1,000 metros cuadrados de área de producción y toda la infraestructura en su entrono para ser altamente productivos.

Se han incorporado nuevos equipos para hacer eficiente los sistemas productivos, tales como, una mejor y más grande termoformadora de poliestireno, dobladora metálica, troqueladora, equipos de soldadura mig, equipos de impresión y de mayor resolución HP, nuevas y más poderosas Workstation para el área de diseño e ingeniería, sin olvidar nuevos transportes de carga para complementar y hacer más eficiente, el servicio en la logística de las entregas.

En un año se ha duplicado el personal en la planta de producción y en todas las áreas se ha impulsado una campaña constante de superación a través de capacitación constante y especializada en diseño e ingeniería en 3D. El sistema SEIS sigma para la mejora continua en producción, donde se está implementando un programa de mejora en todas las líneas de la empresa, incluyendo comercialización, administración, dirección general, logística. Ellos se han impuesto como filosofía, hacer en cada línea de la empresa diseños genuinos e innovadores.

Visión:

Ser líderes en el desarrollo de materiales para el punto de venta con cobertura en toda América, mediante creaciones innovadoras y de alto impacto, que satisfagan las necesidades y expectativas de nuestros clientes y sus marcas, ofreciendo productos creativos, de calidad mundial. Entregados en cualquier destino, encargándonos del 100% de la logística requerida.

Misión:

Asegurar a nuestros clientes las iniciativas más innovadoras, rentables y exitosas, para que sus marcas se destaquen, sus productos tengan alta rotaciones y la mejor rentabilidad en la inversión

dentro del punto de venta. La experiencia que les ha dejado el trabajar en el área de la publicidad y el mercadeo por más de 15 años, sustenta la creación de Publicidad 3D, S.A. de C.V

2.2 Desarrollo del caso práctico

Durante el mes de enero de 2010 Publicidad 3D S.A de C.V, se ve en la necesidad de financiarse para cubrir sus saldos pendientes a proveedores y acreedores, ya que no han logrado cancelar en los plazos pactados y en algunos casos han sobrepasado los límites de crédito, incurriendo en pagos de intereses y llegando al punto de condicionar el abono a facturas para continuar suministrando los insumos y prestando los servicios que son vitales para la empresa.

La gerencia financiera considera tres opciones de financiamiento, para hacerle frente a la situación y toma acción en el corto plazo, decide iniciar los trámites de apertura para un financiamiento por medio de factoraje, línea rotativa y descuento bancario.

Después de presentada la información requerida, las instituciones han evaluado a Publicidad 3D S.A de C.V, le son aprobadas con los términos y condiciones siguientes:

Modalidad	Factoraje	Línea de crédito rotativa	Descuento
Monto aprobado	\$ 225,00.00	\$ 100,000.00	\$ 125,000.00
Destino	Capital de trabajo	Capital de trabajo	Capital de trabajo
Plazo máximo	6 meses	12 meses	6 meses
Garantía	Pagare	Inmueble	Pagare
Tasa de interés	12% anual	10.5% anual	13%
Datos comisión	Aplica a cada desembolso, variable con base al plazo.	0.5% por monto aprobado, aplicado en 1er desembolso.	Aplica a cada desembolso, variable con base al plazo.

Al confrontar los términos y condiciones, a simple vista se pueden observar aspectos que pueden representar beneficios o inconvenientes a la hora de tomar el financiamiento de acuerdo a las modalidades y también es necesario analizar el impacto financiero que cada una representa.

La gerencia financiera de Publicidad 3D S.A de C.V, decide comparar tres escenarios, uno aplicando operaciones de factoraje, otro con línea de crédito rotativa y el tercero haciendo uso del descuento bancario.

Las operaciones que realiza se detallan a continuación:

Operaciones de factoraje									
Institución	Doc.	Monto	% Financiado	Comisión por desembolso	Fecha		Interés		Días plazo
					Operación	Vencimiento	Normal	Moratorio	
G&T	Factura	11,364.41	90%	1%	04/01/2010	03/02/2010	12%	5%	30
HSBC	Factura	33,211.00	90%	0.75%	07/01/2010	08/03/2010	12%	5%	60
HSBC	Factura	31,601.52	90%	0.75%	29/01/2010	30/03/2010	12%	5%	60

Operaciones con línea rotativa									
Institución	Doc.	Monto	% Financiado	Comisión por desembolso	Fecha		Interés		Días plazo
					Operación	Vencimiento	Normal	Moratorio	
CITIBANK		10,112.39	100%	0.5%	04/01/2010	02/07/2010	10.5%	5%	180
CITIBANK		29,636.58	100%		07/01/2010	06/07/2010	10.5%	5%	180
CITIBANK		28,200.33	100%		29/01/2010	28/07/2010	10.5%	5%	180

Operaciones con descuento bancario									
Institución	Doc.	Monto	% Financiado	Comisión por desembolso	Fecha		Interés		Días plazo
					Operación	Vencimiento	Normal	Moratorio	
HSBC	Quedan	11,364.41	100%	1%	04/01/2010	03/02/2010	13%	2%	30
HSBC	Quedan	33,211.00	100%	1%	04/01/2010	05/03/2010	13%	2%	60
HSBC	Quedan	31,601.52	100%	1%	04/01/2010	05/03/2010	13%	2%	60

Para tener un panorama certero se deben evaluar aspectos tales como: requerimiento en la apertura, generación de intereses, comisiones y otros que incrementen la carga financiera.

2.2.1 Análisis de la documentación de soporte para la aprobación de financiamiento a corto plazo por medio de factoraje, descuento bancario y línea de crédito rotativo.

2.2.2.1 Cuadro comparativo de requisitos para obtener financiamiento a corto plazo

BENEFICIOS		
Factoraje	Línea Rotativa	Descuento Bancario
<p>a. Financiamiento en forma ágil y oportuna.</p> <p>b. Liquidez para mejorar las actividades y hacerle frente a los compromisos de corto plazo.</p> <p>c. No se incurre en gastos de escrituración por cada desembolso.</p> <p>d. Reduce los gastos de la gestión de cobro.</p> <p>e. Puede solicitar descuentos</p>	<p>a. Cupo de financiamiento por un tiempo predeterminado.</p> <p>b. Disposición de liquidez en el momento que se necesite.</p> <p>c. Genera disponibilidad automática con cada abono que se realiza a la línea rotativa.</p> <p>e. Desembolsos parciales, de acuerdo a las necesidades de capital.</p>	<p>a. Ese tipo de operaciones se encuentra regulada en los artículos 1119 al 1124 del Código de Comercio y el literal "h" del artículo 51 inciso 61 de la Ley de Bancos.</p> <p>b. El monto de los intereses devengados en el tiempo pactado se descuentan en el momento del desembolso.</p> <p>c. A través del descuento la empresa tiene la posibilidad</p>

<p>a sus proveedores al pagar de contado.</p> <p>f. No existen garantías reales que presentar (hipotecas, prendas, etc.)</p> <p>g. Financiamiento hasta un 90% del monto del documento.</p>		<p>de convertir los créditos que posee contra terceros en valores presentes. Sin necesidad de esperar los respectivos vencimientos.</p>
---	--	---

REQUISITOS PARA REALIZAR LA APERTURA		
Factoraje	Línea Rotativa	Descuento Bancario
<p>a. Fotocopia de DUI o NIT del Representante Legal.</p> <p>b. Fotocopia de NIT y tarjeta de IVA de la empresa.</p> <p>c. Estados financieros de los últimos dos períodos auditados y con sus anexos.</p> <p>d. Último balance mensual firmado por los responsables.</p> <p>e. Copias de las últimas seis declaraciones de IVA.</p> <p>f. Referencias bancarias y comerciales por escrito.</p> <p>g. Listado de los compradores con sus generalidades.</p> <p>h. Escritura de constitución y modificaciones así como personería del representante</p>	<p>a. Fotocopia de DUI o NIT del Representante Legal.</p> <p>b. Fotocopia de NIT y tarjeta de IVA de la empresa.</p> <p>c. Estados financieros de los últimos dos períodos auditados y con sus anexos.</p> <p>d. Último balance mensual firmado por el contador, máximo tres meses atrás. Balance de comprobación reciente.</p> <p>e. Escritura de constitución y modificaciones inscritas en el Registro de Comercio. Personería del representante legal inscrito en el Registro de Comercio.</p>	<p>a. Fotocopia de DUI o NIT del Representante Legal.</p> <p>b. Fotocopia de NIT y tarjeta de IVA de la empresa.</p> <p>c. Estados financieros de los últimos dos períodos auditados y con sus anexos.</p> <p>d. Último balance mensual firmado por el contador, máximo tres meses atrás. Balance de comprobación reciente.</p> <p>e. Escritura de constitución y modificaciones inscritas en el Registro de Comercio. Personería del representante legal inscrito en el Registro de Comercio.</p>

<p>legal inscrito en el Registro de Comercio.</p> <p>i. Punto de acta de nombramiento de la junta directiva vigente.</p> <p>j. Composición accionaria del capital social de la empresa.</p> <p>k. Solicitud con la información básica completa.</p>	<p>f. Fotocopia de certificación de punto de acta, cuando se requiera aprobación de Junta Directiva para la contratación del crédito.</p>	<p>f. Composición accionaria del capital social de la empresa.</p> <p>g. Solicitud con la información básica completamente llena.</p>
---	---	---

REQUISITOS PARA REALIZAR EL DESEMBOLSO

Factoraje	Línea Rotativa	Descuento Bancario
<p>a. Carta de solicitud de desembolso.</p> <p>b. Carta de cesión de documentos.</p> <p>c. Pagare firmado por el representante legal y por el aval.</p> <p>d. Cheque garantía posfechado.</p> <p>e. Documentos originales para factorar.</p>	<p>a. Carta de solicitud de desembolso.</p> <p>b. Pagare firmado por el representante legal y por el aval.</p>	<p>a. Carta de solicitud de operación de descuento.</p> <p>b. Pagare firmado por el representante legal y por el aval.</p>

COSTOS

Factoraje	Línea Rotativa	Descuento Bancario
<p>a. Comisión por cada desembolso.</p>	<p>a. Comisión por primer desembolso.</p>	<p>a. Comisión por cada operación de descuento.</p>

<p>b. Tasa de interés de acuerdo a las condiciones del mercado.</p> <p>c. Costo por ampliación en plazo de operaciones.</p> <p>d. Intereses moratorios por operaciones vencidas.</p>	<p>b. Tasa de interés de acuerdo a las condiciones del mercado.</p> <p>c. Intereses moratorios por operaciones vencidas.</p> <p>d. Comisión por escrituración de financiamiento.</p>	<p>b. Tasa de interés competitiva.</p> <p>c. Recargo por mora en el plazo de vencimiento en el pago.</p> <p>d. Comisión por escrituración de financiamiento.</p>
---	---	---

COMPARATIVO DE DIFERENCIAS Y SIMILITUDES

DIFERENCIAS		
Factoraje	Línea Rotativa	Descuento Bancario
<p>a. No se incurre en gastos de escrituración.</p> <p>b. No existen garantías reales que presentar.</p> <p>c. No existen leyes que regulen este tipo de operación.</p> <p>d. Dependiendo del tipo de factoraje al que se aplique, este puede reducir los gastos de la gestión de cobro.</p> <p>e. el plazo de la operación la decide la empresa, 30, 60, 90 hasta 120 días.</p> <p>f. Se brinda la posibilidad de ampliar la operación frente a</p>	<p>a. Se cancelan gastos por escrituración de la línea.</p> <p>b. Se exige una garantía real para la apertura del crédito.</p> <p>c. Se ampara en la ley de Bancos.</p> <p>d. No se relaciona la gestión de cobros de la empresa.</p> <p>e. El plazo de cada desembolso se establece de acuerdo al análisis efectuado del flujo de efectivo que el negocio genere.</p> <p>f. No puede ampliarse el plazo de vencimiento y se incurre en intereses</p>	<p>a. Se incurre en gastos de escrituración.</p> <p>b. No exige una garantía real.</p> <p>c. Este tipo de operaciones se encuentran reguladas en el Código de Comercio y la Ley de Bancos.</p> <p>d. No tiene relación con la gestión de cobro.</p> <p>e. El plazo de las operaciones va íntimamente relacionado a la fecha de vencimiento del documento descontado.</p> <p>f. No puede ampliarse el plazo de vencimiento y se incurre en los intereses</p>

<p>cualquier imprevisto en cuanto a la cancelación del cliente sin incurrir en intereses moratorios.</p> <p>g. los requisitos documentales es indispensable el detalle de la cartera de clientes que se manejan en la empresa.</p>	<p>moratorios.</p> <p>g. No se exige detalle de los clientes.</p>	<p>moratorios.</p> <p>g. No es indispensable el detalle de los clientes.</p>
---	--	---

SIMILITUDES
<p>a. Para la apertura de estos financiamientos se requiere documentación en cuanto a las generalidades de la empres, escritura de constitución, poderes, etc.; además de la información financiera histórica para evaluar a la empresa.</p> <p>b. Los tres financiamientos se caracterizan por agilidad en al análisis y respuesta a la solicitud considerando que se mueven en el corto plazo.</p> <p>c. La garantía para cada operación se respalda con pagares firmados por el representante legal y aval.</p>

2.2.1.2 Análisis de la información financiera y documentación de soporte por parte de la empresa que brinda el factoraje

Para el estudio o análisis de un financiamiento, en la operación de factoraje es necesario hacer un análisis detallado de la información solicitada, espacialmente de la financiera, ya que a través de ésta se podrá determinar, que capacidad de pago posee el cliente, ante una eventualidad si el deudor no pagara y también la capacidad de pago real del deudor, para poder evaluar, la

negociación de la cartera. Por esta situación es importante que las empresas, tengan sus estados financieros auditados, para mayor confiabilidad de las cifras presentadas.

Respecto a la documentación es necesario un análisis adecuado para determinar la autenticidad de ésta, pues la misma es básica para la toma de decisiones en la autorización del factoraje.

Estados financieros

Los estados financieros muestran la posición financiera, y los resultados de las operaciones así como la información pertinente sobre los cobros y pagos de efectivo de una empresa durante un período contable en particular.

Para efectos de este trabajo de investigación en el análisis de estados financieros, únicamente se analizará el balance general y estado de resultados, pero queda a discreción del analista solicitar cualquier tipo de información financiera adicional que le permita llegar a una mejor conclusión de su análisis, esta decisión quedará a criterio de la persona encargada de realizar esta operación.

Análisis de estados financieros

Consiste en la compilación, simplificación y estudio de las cifras mostradas en los estados financieros y todos aquellos elementos que pueden influir en su comprensión mediante la formulación de razones, tendencias, porcentajes, etc, así como su comparación para evaluar el funcionamiento pasado, presente y proyectado.

Estado de resultados.

Uno de los principales objetivos de la interpretación financiera para las empresas que se dedican a la operación de factoraje es el poder evaluar la capacidad de pago que tiene el cliente y el deudor para hacerle frente a sus pasivos, evaluar la rentabilidad de la empresa con respecto a sus ventas, y analizar el endeudamiento que la empresa posea, así como determinar si es una empresa competitiva dentro del mercado en el cual se desempeña. Este análisis es de utilidad para las personas encargadas de aprobar a denegar la operación de factoraje.

Por el fin que persigue el análisis puede ser

Financieros: es el que permite indagar en que forma y en que medida los capitales invertidos se convierten en disponibilidades inmediatas y son suficientes para solventar las obligaciones contraídas y atender a las necesidades ordinarias, por lo que es indispensable conocer:

- a) La capacidad para pagar sus obligaciones.
- b) La estabilidad y solidez de la empresa.

De resultados o de rentabilidad: trata de establecer en que forma y en que medida el capital invertido produce utilidad o sufre pérdidas. Por medio de éste análisis se determina la efectividad de la administración en el control de gastos, costos, pérdidas y ganancias.

Método de análisis vertical:

En la investigación se utilizara el método de análisis vertical por medio de las razones simples.

Razones Simples:

Muestran la relación entre las cantidades de los estados financieros, a través de su cociente. Son medidas generales de eficiencias que permiten determinar las desviaciones de las situaciones reales en base a su comparación.

Clasificación de las Razones Simples:

- Razones de liquidez; o solvencia
- Razones de endeudamiento o apalancamiento financiero
- Razones de rentabilidad
- Razones de actividad

Razones de solvencia:

Son las razones que miden la capacidad de pago que tienen las empresas para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

Liquidez (prueba del ácido):

Mide la capacidad de pago inmediato que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo, sin tomar en cuentas sus inventarios.

Fórmula: $(\text{activos corrientes} - \text{inventarios}) / \text{pasivos corrientes}$

Razones de endeudamiento o apalancamiento:

Son las razones que miden hasta que punto está comprometido el patrimonio de los propietarios de una empresa con respecto a los acreedores.

Razón de endeudamiento:

Mide el grado de financiamiento por parte de terceros en los activos de la empresa, o sea el nivel de control de los acreedores en los bienes de la empresa. Se le conoce con el nombre de apalancamiento financiero, mide la presentación de los activos financiados por deuda, si el porcentaje es mayor del 60% la empresa está corriendo un nivel alto de financiamiento que al final puede ser riesgoso. Formula: $\text{pasivo total} / \text{activo total}$

Razón de apalancamiento externo:

Mide la relación del endeudamiento como mecanismo de financiación y la utilización de los fondos de los propietarios, indica cuantas unidades monetarias han venido de afuera del negocio, por cada unidad monetaria provista por los propietarios. Formula: $\text{pasivo total} / \text{capital}$.

Razones de rentabilidad:

Estas razones miden el éxito o fracaso que tiene la empresa durante un período de tiempo, por lo general de un año. Estas razones son las que muestran las utilidades o pérdidas operacionales.

Margen de utilidad (rentabilidad de las ventas): expresa los centavos obtenidos en concepto de utilidad por cada \$.1.00 de venta. Formula: $\text{utilidad neta} / \text{ventas netas}$

Tasa de rendimiento:

Es el rendimiento anual que obtiene la empresa por un año de gestión administrativa, tomándose como base la inversión sobre el capital pagado. Formula : utilidad neta /capital contable

Utilidad bruta:

Señala la ganancia que se obtiene por \$ 1.00 de ventas, restándole los costos variables. Formula: utilidad bruta / ventas netas

Razones de actividad

Son razones que muestran la actividad con que la empresa está usando los activos empleados. En otras palabras son las que miden la eficiencia de la utilización de los activos que generan capital de trabajo.

Para efecto de la operación de factoraje es común que el analista de los estados financieros utilice de las razones de actividad, únicamente las razones de rotación de cuentas por cobrar y plazo medio de cobranza, puesto que las cuentas por cobrar son el eje principal sobre el que gira la operación de factoraje. En virtud de lo anterior solo se detallaran las fórmulas utilizadas para determinar las otras razones.

Rotación de cuentas por cobrar

Indica las veces que se han movido las cuentas por cobrar durante el año, esto significa el número de veces en que se recupera el crédito otorgado a los clientes durante el año. Formula:
(Ventas netas - crédito) /rotación cuentas por cobrar.

Rotación de inventarios:

Señala el número de veces que durante el año se repone el inventario por haberse vendido. Formula: costo de ventas /promedio de inventarios

Rotación de cuentas por pagar:

Indica el número de veces que se han rotado las cuentas por pagar o sea la frecuencia de pago a los acreedores. Formula: compras al crédito /promedio de cuentas por pagar

Análisis de la documentación de soporte

Como se ha explicado anteriormente la relación comercial a través de la operación de factoraje la empresa o factor solicita información complementaria al deudor, la que le servirá como documentación de soporte y será de ayuda en el momento que sea necesario para conocer más detalles acerca de la empresa o proceder a requerir el cobro por vía judicial, si este fuera el caso.

Registros Legales

En la documentación de soporte se solicita al cliente documentación legal que garantice que su empresa está legalmente constituida con base a las leyes vigentes de nuestro país, por ejemplo:

Escritura de Constitución: es un documento muy importante que el analista de crédito no debe pasar por alto pues en éste se encuentra información valiosa como el capital autorizado para la sociedad, el objeto principal por la que fue creada, quienes son los socios fundadores y si ha existido alguna modificación del capital social, además de verificar que la empresa está inscrita definitivamente en el registro de comercio.

Nombramiento del representante legal:

En este documento deben observarse información como cuales son las facultades que tiene el representante legal, si está autorizado para otorgar una sesión de los derechos de crédito y para realizar un negocio de esta naturaleza, así como el período de vigencia del nombramiento y si fue inscrito en el registro comercio.

Inscripción en el registro de comercio:

Es importante constatar que la empresa ha sido inscrita definitivamente en el registro de comercio, para la verificación de este procedimiento se debe solicitar las patentes de comercio.

Emisión y registro del contrato de cesión de derechos de crédito:

Este contrato debe estar autorizado por un abogado y notario el cual tiene que estar registrado para que tenga la validez de un contrato mercantil. En el mismo deben plasmarse los derechos y obligaciones que tienen cada una de las partes.

Estados de cuenta bancarios:

Esta información es importante cuando se trata de empresas que tienen varios años de estar operando pues nos puede mostrar de alguna manera la cantidad de efectivo que la misma genera en promedio mensual, debe de solicitarse por lo menos estados de cuenta de tres meses anteriores y que los mismos sean en papel membretado del banco y con el sello correspondiente.

2.2.2 Análisis de Estados Financieros de la Empresa Publicidad 3D S.A de C.VS.A de C.V, de los períodos mensuales de enero, febrero y marzo de 2010

El análisis de gestión se efectura a través de un análisis financiero que constara de dos partes:

1. Se analizaran los estados financieros mensuales enero, febrero y marzo del año 2010, mediante el análisis cuantitativo utilizando el método de análisis horizontal, el cual permitirán relacionar cifras mensuales entre cada período en estudio, a través de establecer comparaciones entre los distintos montos, determinar diferencias. Todo esto permitirá identificar cambios o variaciones significativas en cualquier período mensual del año 2010, visualizar el tipo de gestión administrativa y financiera que se está realizando en los meses en estudio y los cambios significativos surgidos de las misma que están representadas en las cifras que revelan los estados financieros.

2. Se efectuará un diagnóstico financiero utilizando razones o ratios financieros, que son indicadores que resultan de una relación numérica entre dos cantidades que corresponden a las diferentes partidas de los estados financieros y que permiten medir la eficacia, eficiencia y el comportamiento de una entidad de acuerdo a sus políticas de gestión, incluyendo la planeación, dirección y control de las operaciones, las cuales brindaran las pautas necesarias para determinar los efectos de las distintas herramientas de financiamiento y sus efectos en las operaciones de dicha empresa.

2.2.2.1 Registros contables del financiamiento a través del factoraje

Cálculo de desembolso

Monto	Porcentaje de financiamiento		Comisión más IVA				Desembolso
\$ 11,364.41	* 90% =	\$10,227.97	*1.00% =	\$ 102.28	* 13% =	\$ 13.30	\$10,112.39
\$ 33,211.00	* 90% =	\$29,889.90	* 0.75%=	\$ 224.17	* 13% =	\$ 29.14	\$29,636.59
\$ 31,601.52	* 90% =	\$28,441.37	* 0.75%=	\$ 213.31	* 13% =	\$ 27.73	\$28,200.33

04/01/2010	PARTIDA 1X		
	Efectivo y Equivalentes	\$	10,112.39
	Depósitos en Garantía	\$	1,136.44
	Gastos Financieros	\$	102.28
	IVA Crédito Fiscal	\$	13.30
	Factoraje		\$ 11,364.41
	C/ Apertura de cesión de factoraje banco G&T referencia 99-406-48017 a 30 días plazo		

07/01/2010	PARTIDA 2X		
	Efectivo y Equivalentes	\$	29,636.58
	Depósitos en Garantía	\$	3,321.11
	Gastos Financieros	\$	224.17
	IVA Crédito Fiscal	\$	29.14
	Factoraje		\$ 33,211.00
	C/ Apertura de cesión de factoraje banco HSBC referencia 7033966596 a 60 días plazo		

29/01/2010	PARTIDA 3X		
	Efectivo y Equivalentes	\$ 28,200.33	
	Depósitos en Garantía	\$ 3,160.15	
	Gastos Financieros	\$ 213.31	
	IVA Crédito Fiscal	\$ 27.73	
	Factoraje		\$ 31,601.52
	C/ Apertura de cesión de factoraje banco HSBC referencia 703965130 a 60 días plazo		

Cálculo de intereses devengados al 31/01/2010. (Provisiones)

Apertura	90% Financiado	Intereses devengados	
04/01/2010	\$ 10,227.97	$(*12\%/365)*27$	\$ 90.79
07/01/2010	\$ 29,889.90	$(*12\%/365)*24$	\$ 235.84
29/01/2010	\$ 28,441.37	$(*12\%/365)*2$	\$ 18.70

31/01/2010	PARTIDA 4X		
	Gastos Financieros	\$ 345.33	
	Intereses por Pagar		\$ 345.33
	C/Provisión de intereses generados al cierre de mes por cesiones de factoraje		

Registro por pago de operación # 1

Cálculo de intereses a la fecha de pago

Monto	Apertura	Pagado	90% Financiado	Intereses devengados	
\$ 11,364.41	04/01/2010	03/02/2010	\$ 10,227.97	$(*12\%/365)*3$	\$ 10.09

03/02/2010	PARTIDA 5X		
	Gastos Financieros	\$ 10.09	
	Intereses por Pagar	\$ 90.79	
	Factoraje	\$ 11,364.41	
	Depósitos en Garantía		\$ 1,136.44

	Efectivo y Equivalentes	\$ 10,328.85
	C/ Cancelación de referencia 99-406-48017 a 30 días más intereses devengados	

Registro por abono a operación.

Cálculo de intereses devengados al 15/02/2010

Monto	Apertura	90% Financiado	Intereses devengados
\$ 31,601.52	29/01/2010	\$ 28,441.37	$(*12\%/365)*15$ \$ 140.26

Nota

El monto de \$ 7,998.82 se compone de:

Intereses =	\$ 18.70
Abono a K=	\$ 7,980.12
Saldo de K=	\$ 23,621.40

15/02/2010	PARTIDA 6X		
	Gastos Financieros	\$ 140.26	
	Intereses por Pagar	\$ 18.70	
	Factoraje	\$ 7,980.12	
	Efectivo y Equivalentes		\$ 8,139.08
	C/ Abono a referencia 703965130 paga intereses a la fecha		

Los intereses son provisión al 31/01/2011

El saldo de Capital se compone de: \$ 20,461.25 (Financiamiento) y \$ 3,160.15 (Aforo 10%)

Cálculo de intereses devengados al 28/02/2010. (Provisiones)

Operaciones pendientes a la fecha.

Apertura	90% Financiado	Intereses devengados
07/01/2010	\$ 29,889.90	$(*12\%/365)*28$ \$ 275.15
29/01/2010	\$ 20,461.25	$(*12\%/365)*13$ \$ 87.45

28/02/2010	PARTIDA 7X		
	Gastos Financieros	\$ 362.60	
	Intereses por Pagar		\$ 362.60
	C/Provisión de intereses generados al cierre de mes por cesiones de factoraje		

Registro por pago de operación #3

Cálculo de intereses a la fecha de pago

Monto	Apertura	Pagado	Saldo de K	Intereses devengados
\$ 31,601.52	29/01/2010	01/03/2010	\$ 20,461.25	(*12%/365)*1 \$ 6.73

01/03/2010	PARTIDA 8X		
Gastos Financieros	\$	6.73	
Intereses por Pagar	\$	87.45	
Intereses por Pagar	\$	23,621.40	
Depósitos en Garantía			\$ 3,160.15
Efectivo y Equivalentes			\$ 20,555.43
C/ Abono a referencia 703965130 a 60 días plazo intereses devengados			

Registro por pago de operación # 2

Cálculo de intereses a la fecha de pago.

Monto	Apertura	Pagado	90% Financiado	Intereses devengados
\$ 33,211.00	07/01/2010	08/03/2010	\$ 29,889.90	(*12%/365)*8 \$ 78.62

08/03/2010	PARTIDA 9X		
Gastos Financieros	\$	78.62	
Intereses por Pagar	\$	510.99	
Factoraje	\$	33,211.00	
Depósitos en Garantía			\$ 3,321.10
Efectivo y Equivalentes			\$ 30,479.51
C/ Abono a referencia 703965130 a 60 días plazo intereses devengados			

2.2.2.2 Análisis cuantitativo horizontal método comparativo sin financiamiento vrs. Financiamiento con factoraje.

PUBLICIDAD 3D, S.A. DE C.V. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA MARZO 2010 EXPRESADO EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA COMPARATIVO SIN FINANCIAMIENTO/ OPERACIONES DE FACTORAJE MES DE MARZO 2010				
Marzo				
	Sin Financiamiento	Operaciones de Factoraje	Análisis Comparativo Porcentual	
			Variación	%
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>	591,636.50	591,636.50	0.00	0.0%
Efectivo y Equivalentes	53,001.43	53,001.43	0.00	0.0%
Cuentas y Documentos por Cobrar	165,853.35	165,853.35	0.00	0.0%
Cuentas por Cobrar Comerciales	138,918.06	138,918.06	0.00	0.0%
Anticipo a Proveedores	0.00	0.00	0.00	
Prestamos y Anticipos a Personal	452.40	452.40	0.00	0.0%
Otras Cuentas por Cobrar	26,482.89	26,482.89	0.00	0.0%
Depósitos en Garantía		0.00	0.00	
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>	484,485.07	484,485.07	0.00	0.0%
TOTAL ACTIVO	1076,121.57	1076,121.57	0.00	0.0%
<u>PASIVO CORRIENTE</u>	313,472.32	313,557.66	85.34	0.0%
Préstamos y Sobregiros Bancarios	40,712.52	40,712.52	0.00	0.0%
Cuentas y Documentos por Pagar	126,544.35	126,629.69	85.34	-0.1%
Proveedores Locales	61,165.43	61,250.77	85.34	-0.1%
Proveedores del Exterior	65,378.92	65,378.92	0.00	0.0%
Factoraje		0.00	0.00	
<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>	274,426.64	274,426.64	0.00	0.0%
PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS			0.00	
<u>CAPITAL Y RESERVAS</u>	488,222.61	488,137.27	-85.34	0.02%
Utilidad Del Presente Ejercicio	-3,578.28	-3,663.62	-85.34	2.4%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1076,121.57	1076,121.57	0.00	0.0%

PUBLICIDAD 3D, S.A. DE C.V. ESTADO DE RESULTADO MARZO 2010 EXPRESADO EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA COMPARATIVO SIN FINANCIAMIENTO/ OPERACIONES DE FACTORAJE MES DE MARZO 2010				
Marzo				
	Sin	Operaciones	Análisis Comparativo	
	Financiamiento	de Factoraje	Variación	%
INGRESOS	445,965.81	445,965.81	0.00	0.0%
MENOS:				
COSTO DE PRODUCCIÓN	339,342.39	339,342.39	0.00	0.0%
UTILIDAD BRUTA	106,623.42	106,623.42	0.00	0.0%
MENOS:				
GASTOS DE OPERACIÓN	110,201.70	110,287.04	-85.34	0.1%
GASTOS FINANCIEROS	9,866.92	9,952.26	-85.34	0.9%
UTILIDAD DE OPERACIÓN	-3,578.28	-3,663.62	-85.34	2.4%

Análisis:

Partiendo que para el mes de marzo la empresa Publicidad 3D, S.A de C.V, reportaba pérdidas de un 2.4%, en sus estados financieros sin financiamiento a corto plazo, al hacer el comparativo porcentual nos muestra que, el financiamiento a corto plazo a través del factoraje tiene efectos muy cortos ya que las operaciones de se efectuaron en el mes de enero y para el mes de marzo su situación cambia por respecto al mes de febrero en el que reporto utilidades lo que da a entender que está debe contar con financiamiento a corto plazo mensualmente debido a que su cobranza es bastante irregular que no le permite contar con el efectivo de manera constante. Para el caso del estado de resultado se ven afectados los pagos aún pendientes por los intereses de las primeras operaciones de factoraje.

2.2.2.3 Registros contables del financiamiento a través del descuento bancario

Quedan	Valor	Apertura	Vencimiento	Tasa de descuento	Número de días	Intereses
Q-1014	\$ 11,364.41	04/01/2010	03/02/2010	13%	30	\$ 121.43

Q-1015	\$ 33,211.00	04/01/2010	05/03/2010	13%	60	\$ 709.71
Q-1016	\$ 31,601.52	04/01/2010	05/03/2010	13%	60	\$ 675.32
TOTAL	\$ 76.176,93					\$ 1.506,46

Comisión por otorgamiento \$ 76,176.93X 1%= \$ 761.77 más IVA

Por gastos de escrituración \$ 76,176.93X 0.25%= 190.44 más IVA

Los intereses se calculan y son descontados en el momento del desembolso.

04/01/2010	PARTIDA 1X		
	Efectivo y Equivalente	\$ 73,594.47	
	Comisiones Bancarias	\$ 952.21	
	IVA Crédito Fiscal	\$ 123.79	
	Intereses Anticipados-Intereses	\$ 1,506.46	
	Descuento Bancario		\$ 76,176.93
C/ Solicitud de descuento bancario Quedan 1014,1015 Y 1016			

Reconocimiento de ingresos al cierre de mes

El día 31/01/2010 se registran los intereses devengados a la fecha.

Intereses: \$11,364.41X 13% X 27 días transcurridos /365= \$ 109.29

\$33,211.00 X 13% X 27 días transcurridos /365= \$ 319.37

\$31,601.52 X 13% X 27 días transcurridos /365= \$ 303.89

31/01/2010	PARTIDA 2X		
	Gastos Financieros	\$ 732.55	
	Pagos Anticipados- Intereses		\$ 732.55
c/ reconocimiento de ingresos cierre de mes operaciones de descuento bancario			

Pago de operación en descuento Q-1014

Intereses: \$ 11,364.41 X 13% X 3 días transcurridos/365= \$12.14

03/02/2010	PARTIDA 3X		
	Descuento Bancario	\$ 11,364.41	
	Gastos Financieros	\$ 2.15	
	Efectivo y Equivalentes		\$ 11,364.41

	Intereses Diferidos		\$	12.15
	C/ Pago de operación descontada d/f 04/01/2011 quedan 1014			

Reconocimiento de ingresos al cierre de mes

El día 28/02/2010 se registran los intereses devengados a la fecha.
 Intereses: $\$33,211.00 \times 13\% \times 28 \text{ días transcurridos} / 365 = \$ 331.20$
 $\$31,601.52 \times 13\% \times 28 \text{ días transcurridos} / 365 = \underline{\$ 315.15}$
 $\$ 646.35$

31/01/2010	PARTIDA 4X		
	Gastos Financieros	\$	646.35
	Pagos Anticipados-Intereses		\$ 646.35
	C/ Reconocimiento de ingresos al cierre de mes por operaciones de descuento bancario		

Pago de operación en descuento Q-1015 Y 1016

Intereses: $\$ 33,211.00 \times 13\% \times 5 \text{ días transcurridos} / 365 = \59.14
 $\$ 31,601.52 \times 13\% \times 5 \text{ días transcurridos} / 365 = \underline{\$56.28}$
 $\$ 115.42$

03/02/2010	PARTIDA 5X		
	Descuento Bancario	\$	64,812.52
	Gastos Financieros	\$	115.42
	Efectivo y Equivalentes		\$ 64,812.52
	Pagos Anticipados-Intereses		\$ 115.42
C/ Pago de operación descontada d/f 04/01/2011 quedan 1015 y 1016			

2.2.2.4 Análisis horizontal método comparativo sin financiamiento vrs. descuento bancario

PUBLICIDAD 3D, S.A. DE C.V. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA MARZO 2010 EXPRESADO EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA COMPARATIVO SIN FINANCIAMIENTO/DESCUENTO BANCARIO MES DE MARZO 2010 Marzo				
	Sin Financiamiento	Descuento bancario	Análisis comparativo porcentual Variación	%
ACTIVO CORRIENTE	591,636.50	591,595.14	-41.36	0.0%
Efectivo y Equivalentes	53,001.43	52,960.07	-41.36	-0.1%
Cuentas y Documentos por Cobrar	165,853.35	165,853.35	0.00	0.0%
Cuentas por Cobrar Comerciales	138,918.06	138,918.06	0.00	0.0%
Anticipo a Proveedores	0.00	0.00	0.00	0.0%
Préstamos y Anticipos a Personal	452.40	452.40	0.00	0.0%
Otras Cuentas por Cobrar	26,482.89	26,482.89	0.00	0.0%
Depósitos en Garantía		0.00	0.00	0.0%
ACTIVO NO CORRIENTE	484,485.07	484,485.07	0.00	0.0%
TOTAL ACTIVO	1076,121.57	1076,080.21	-41.36	0.0%
PASIVO CORRIENTE	313,472.32	313,546.34	74.02	0.0%
Préstamos y Sobregiros Bancarios	40,712.52	40,712.52	0.00	0.0%
Cuentas y Documentos por Pagar	126,544.35	126,618.37	74.02	0.1%
Proveedores Locales	61,165.43	61,239.45	74.02	0.1%
Proveedores del Exterior	65,378.92	65,378.92	0.00	0.0%
Factoraje		0.00	0.00	
PASIVO NO CORRIENTE	274,426.64	274,426.64	0.00	0.0%
PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS			0.00	
CAPITAL Y RESERVAS	488,222.61	488,107.23	-115.38	0.0%
Utilidad Del Presente Ejercicio	-3,578.28	-3,693.66	-115.38	3.2%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1076,121.57	1076,080.21	-41.36	0.0%

PUBLICIDAD 3D, S.A. DE C.V.				
ESTADO DE RESULTADO MARZO 2010				
EXPRESADO EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA				
COMPARATIVO SIN FINANCIAMIENTO/DESCUENTO BANCARIO MES DE MARZO 2010				
Marzo				
	Sin	Descuento	Análisis comparativo	
	Financiamiento	bancario	Variación	%
INGRESOS	445,965.81	445,965.81	0.00	0.0%
MENOS:				
COSTO DE PRODUCCIÓN	339,342.39	339,342.39	0.00	0.0%
UTILIDAD BRUTA	106,623.42	106,623.42	0.00	0.0%
MENOS:				
GASTOS DE OPERACIÓN	110,201.70	110,317.08	-115.38	0.1%
GASTOS FINANCIEROS	9,866.92	9,982.30	-115.38	1.2%
UTILIDAD DE OPERACIÓN	-3,578.28	-3,693.66	-115.38	3.2%

Análisis

Cambiando las comparaciones de los tipos de financiamiento, con el descuento bancario los estados financieros (balance y estado de resultados) de Publicidad 3D, S.A de C.V, no reportan cambios significativos ya que para este mes se ven afectados los pagos de interese en el estado de resultado con un incremento de 1.2% y pérdidas de 3.4 %

2.2.2.5 Registros contables del financiamiento a través de la línea de crédito

Cálculo de desembolso

Comisión por otorgamiento: límite aprobado \$ 100,000.00X0.5%=\$500.00 más IVA.

La comisión puede ser descontada del primer desembolso o cargado en cuenta a solicitud del cliente, en el ejemplo el cliente solicito cargo en cuenta.

04/01/2010	PARTIDA 1X		
	Efectivo y Equivalentes	\$ 10,112.39	
	Gastos Financieros	\$ 500.00	
	IVA Crédito Fiscal	\$ 65.00	
	Efectivo y Equivalentes		\$ 565.00
	Línea Rotativa		\$ 10,112.39
C/ Apertura de crédito rotativo a 180 días Banco CITIBANK desembolso #1			

07/01/2010	PARTIDA 2X		
	Efectivo y Equivalentes	\$ 29,636.58	
	Línea de Rotativa		\$ 29,636.58
C/ Apertura de crédito rotativo a 180 días Banco CITIBANK desembolso # 2			

07/01/2010	PARTIDA 3X		
	Efectivo y Equivalentes	\$ 28,200.33	
	Línea de Rotativa		\$ 28,200.33
C/ Apertura de crédito rotativo a 180 días Banco CITIBANK desembolso #3			

Cálculo de intereses devengados al 31/01/2010. (Provisiones)

Apertura	Monto	Intereses devengados	
04/01/2010	\$ 10,112.39	$(*10,5\%/365)*27$	\$ 78.54
07/01/2010	\$ 29,636.58	$(*10,5\%/365)*24$	\$ 204.61
29/01/2010	\$ 28,200.33	$(*10,5\%/365)*2$	\$ 16.22

31/01/2010	PARTIDA 4X		
	Gastos Financieros	\$ 299.37	
	Intereses por pagar		\$ 299.37
C/Provisión de intereses generados al cierre de mes por cesiones de factoraje			

Registro por cancelación de desembolso # 1

Cálculo de intereses a la fecha de pago

Monto	Apertura	Intereses devengados	
\$10,112.39	04/01/2011	$(*10.5\%/365)*3$	\$ 9.97

03/02/2010	PARTIDA 5X		
	Gastos Financieros	\$ 9.97	
	Intereses por Pagar	\$ 78.54	
	Línea Rotativa	\$ 10,112.39	
	Efectivo y Equivalentes		\$ 10,200.90
	C/ Cancelación de desembolso # 1		

Al cumplir un mes de la fecha de apertura, el banco cobra el pago de los intereses devengados por cada desembolso, considerando que ya se han sido provisionados, el pago de intereses para el desembolso #2 queda de la siguiente manera:

07/02/2010	PARTIDA 6X		
	Gastos Financieros	\$ 59.68	
	Intereses por Pagar	\$ 204.61	
	Efectivo y Equivalentes		\$ 264.29
	C/Cargo en cuenta por intereses desembolso #2 línea rotativa		

Nota

Intereses = \$ 16.22

Abono a K= \$ 8,001.17

Saldo de K= \$ 20,199.16

Los intereses son provisión al 31/01/2010

Registro por abono a desembolso # 3

Cálculo de intereses devengados al 15/02/2010

Monto	Apertura	Intereses devengados	
\$28,200.33	04/01/2011	$(*10.5\%/365)*15$	\$ 121.69

15/02/2010	PARTIDA 7X		
	Gastos Financieros	\$ 121.69	
	Intereses por pagar	\$ 16.22	
	Línea Rotativa	\$ 8,001.17	
	Efectivo y Equivalentes		\$ 8,139.08
C/ Abono a desembolso # 3 y pago de intereses devengados			

Cálculo de intereses devengados al 28/02/2010. (Provisiones)

Operaciones pendientes a la fecha.

Apertura	Monto	Intereses devengados	
07/01/2010	\$ 29,636.58	$(*12\%/365)*21$	\$ 179.04
29/01/2010	\$ 20,199.16	$(*12\%/365)*13$	\$ 75.54

28/02/2010	PARTIDA 8X		
	Gastos Financieros	\$ 254.58	
	Intereses por Pagar		\$ 254.58
	C/Provisión de intereses generados al cierre de mes por operaciones línea de crédito		

Registro por cancelación de desembolso # 3

Monto	Apertura	Intereses devengados	
\$20,199.16	29/01/2010	$(*10.5\%/365)*1$	\$ 5.81

01/03/2010	PARTIDA 9X		
	Gastos Financieros	\$ 5.81	
	Intereses por Pagar	\$ 75.54	
	Línea de Rotativa	\$ 20,199.16	
	Efectivo y Equivalentes		\$ 20,280.51
C/ Cancelación de desembolso # 3			

Cargo de intereses desembolso #2

Monto	Apertura	Intereses devengados	
\$29,636.58	07/01/2010	(*10.5%/365)*7	\$ 59.68

07/03/2010	PARTIDA 10X		
Gastos Financieros	\$	59.68	
Intereses por Pagar	\$	179.04	
Efectivo y Equivalentes			\$ 238.72
C/Cargo en cuenta por intereses desembolso #2 línea rotativa			

Registro por cancelación de desembolso # 2

01/03/2010	PARTIDA 11X		
Gastos Financieros	\$	8.53	
Línea de Crédito	\$	29,636.58	
Efectivo y Equivalentes			\$ 29,645.11
C/ Cancelación de desembolso # 2			

2.2.2.6 Análisis horizontal método comparativo sin financiamiento vrs. línea de crédito.

PUBLICIDAD 3D, S.A. DE C.V.				
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA MARZO 2010				
EXPRESADO EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA				
COMPARATIVO SIN FINANCIAMIENTO/LINEA ROTATIVA MES DE MARZO 2010				
Marzo				
	Sin Financiamiento	Línea rotativa	Análisis comparativo porcentual	
			Variación	%
ACTIVO CORRIENTE	591,636.50	591,636.50	0.00	0.0%
Efectivo y Equivalentes	53,001.43	53,001.43	0.00	0.0%
Cuentas y Documentos por Cobrar	165,853.35	165,853.35	0.00	0.0%
Cuentas por Cobrar Comerciales	138,918.06	138,918.06	0.00	0.0%
Anticipo a Proveedores	0.00	0.00	0.00	

Préstamos y Anticipos a Personal	452.40	452.40	0.00	0.0%
Otras Cuentas por Cobrar	26,482.89	26,482.89	0.00	0.0%
Depósitos en Garantía			0.00	
ACTIVO NO CORRIENTE	484,485.07	484,485.07	0.00	0.0%
TOTAL ACTIVO	1076,121.57	1076,121.57	0.00	0.0%
PASIVO CORRIENTE	313,472.32	263,456.02	-50,016.30	-16%
Préstamos y Sobregiros Bancarios	40,712.52	-9,377.80	-50,090.32	-123%
Cuentas y Documentos por Pagar	126,544.35	126,618.37	74.02	0.1%
Proveedores Locales	61,165.43	61,239.45	74.02	0.1%
Proveedores del Exterior	65,378.92	65,378.92	0.00	0.0%
Factoraje			0.00	
PASIVO NO CORRIENTE	274,426.64	274,426.64	0.00	0.0%
PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS			0.00	
CAPITAL Y RESERVAS	488,222.61	488,148.59	-74.02	0.0%
Utilidad Del Presente Ejercicio	-3,578.28	-3,652.30	-74.02	2.1%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1,076,121.57	1,076,121.57	0.00	0.0%

PUBLICIDAD 3D, S.A. DE C.V.				
ESTADO DE RESULTADO MARZO 2010				
EXPRESADO EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA				
COMPARATIVO SIN FINANCIAMIENTO/LINEA ROTATIVA MES DE MARZO 2010				
Marzo				
	Sin	Línea	Análisis comparativo	
	Financiamiento	Rotativa	Variación	%
INGRESOS	445,965.81	445,965.81	0.00	0.0%
MENOS:				
COSTO DE PRODUCCIÓN	339,342.39	339,342.39	0.00	0.0%
UTILIDAD BRUTA	106,623.42	106,623.42	0.00	0.0%
MENOS:				
GASTOS DE OPERACIÓN	110,201.70	110,275.72	74.02	0.1%
GASTOS FINANCIEROS	9,866.92	9,940.94	74.02	0.8%
UTILIDAD DE OPERACIÓN	-3,578.28	-3,652.30	74.02	-2.1%

Análisis

Finalmente el análisis comparativo horizontal con financiamiento con respecto a la línea de crédito rotativa, nos muestra una disminución en las cuentas por pagar de un 16% un porcentaje bastante alto en comparación con las comparaciones anteriores, mostrando un disminución en los

pagos por intereses los más bajos con respecto a todos los demás tipos de financiamiento de un 0.8%.

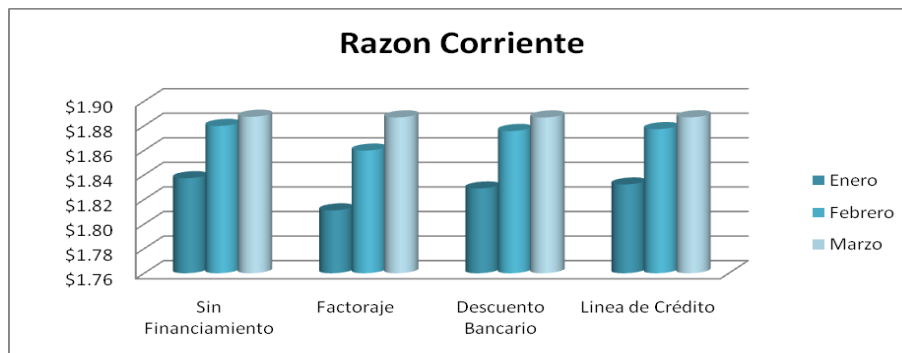
2.2.3 Diagnóstico financiero utilizando la herramienta de razones o ratios financieros

2.2.3.1 Razones de liquidez o solvencia

El análisis de liquidez permite estimar la capacidad de la empresa para atender las obligaciones en el corto plazo, la liquidez de una empresa es juzgada por la capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo que se han adquirido a medida que están se vencen.

Entre las razones que miden la liquidez o solvencia de una empresa están:

Razón Corriente (RC)				
Períodos	Sin financiamiento	Factoraje	Descuento bancario	Línea de crédito
Enero	\$1,84	\$1,81	\$1,83	\$1,83
Febrero	\$1,88	\$1,86	\$1,88	\$1,88
Marzo	\$1,89	\$1,89	\$1,89	\$1,89



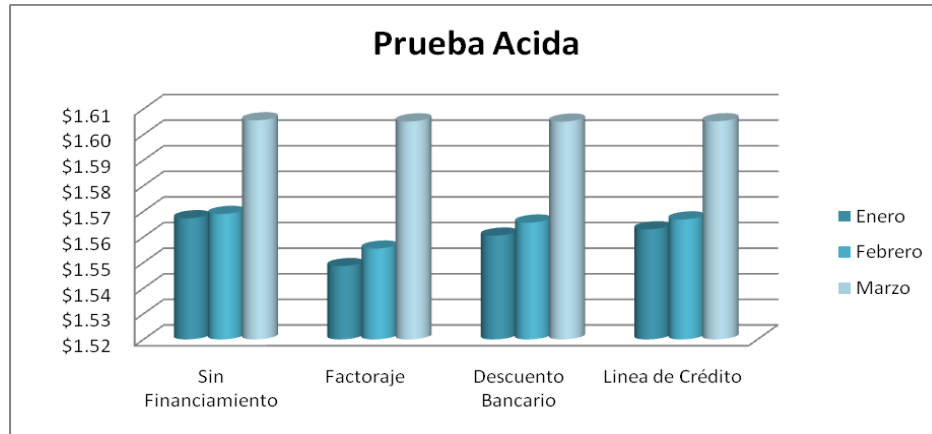
Análisis:

La razón corriente o índice de solvencia mide las disponibilidades actuales de la empresa para atender las obligaciones existentes en la fecha de emisión de los estados financieros que se están analizando, asimismo este indicador representa las veces que el activo corriente puede

cubrir el pasivo corriente. Según los datos obtenidos tanto en los estados financieros sin financiamiento como en los que se aplico herramientas de financiamiento como el factoraje, descuento bancario y línea de crédito, la empresa contaba con liquidez inmediata para cubrir sus obligaciones a corto plazo, es decir que podía hacer frente a su pasivo corriente.

- a) Sin financiamiento: en enero por cada dólar del pasivo corriente la empresa cuenta con un dólar ochenta y tres centavos (\$1.84), en febrero (\$1.88) y marzo cuenta con un dólar ochenta y ocho centavos (\$1.89) para hacer frente a sus obligaciones a corto.
- b) Con factoraje: en enero por cada dólar del pasivo corriente la empresa cuenta con un dólar ochenta y un centavos (\$1.81), en febrero cuenta con un dólar ochenta y seis centavos (\$1.86) y en marzo por cada dólar del pasivo corriente la empresa cuenta con un dólar ochenta y ocho centavos (\$1.89) para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.
- c) Descuento bancario: en enero por cada dólar del pasivo corriente la empresa cuenta con un dólar ochenta y tres centavos (\$1.83), en febrero cuenta con dos dólares cuarenta y cinco centavos (\$1.88) y en marzo por cada dólar del pasivo corriente la empresa cuenta con un dólar ochenta y nueve centavos (\$1.89) para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.
- d) Línea de crédito: en enero por cada dólar del pasivo corriente la empresa cuenta con un dólar ochenta y tres centavos (\$1.83), en febrero cuenta con dos dólares treinta y ocho centavos (\$1.88) y en marzo por cada dólar del pasivo corriente la empresa cuenta con dos dólares veinte y cinco centavos (\$1.89) para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

Razón Prueba Acida (RPA)				
Periodos	Sin financiamiento	Factoraje	Descuento bancario	Línea de crédito
Enero	\$1,57	\$1,55	\$1,56	\$1,56
Febrero	\$1,57	\$1,55	\$1,56	\$1,56
Marzo	\$1,61	\$1,61	\$1,61	\$1,61



Análisis:

En esta razón al no incluir el valor de los inventarios de la empresa, este indicador señala con mayor precisión las disponibilidades inmediatas para el pago de deudas a corto plazo. Asimismo representa las veces que el activo circulante más líquido cubre al pasivo a corto plazo ya que mide la liquidez de sus activos más líquidos con las obligaciones por vencer.

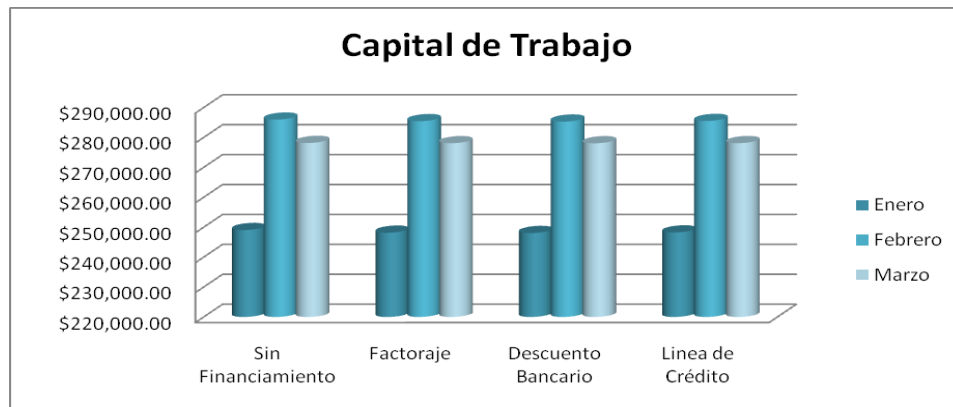
Según datos que arroja la razón de prueba ácida se obtienen los siguientes resultados:

- Sin financiamiento: en enero la empresa cuenta con un dólar cincuenta y seis centavos (\$1.57), en febrero cuentan con un dólar cincuenta y siete centavos (\$1.57) y en marzo cuenta con un dólar sesenta y un centavos (\$1.61) de activos corrientes disponibles por cada dólar de pasivo corriente.
- Factoraje: en enero la empresa cuenta con un dólar cincuenta y cinco centavos (\$1.55), en febrero cuentan con un dólar cincuenta y seis centavos (\$1.56) y en marzo cuenta con un dólar sesenta y un centavos (\$1.61) de activos corrientes disponibles por cada dólar de pasivo corriente.
- Descuento bancario: en enero la empresa cuenta con un dólar cincuenta y seis centavos (\$1.56), en febrero cuentan con dos dólares y cuatro centavos (\$1.56) y en marzo cuenta con un dólar sesenta centavos (\$1.61) de activos corrientes disponibles por cada dólar de pasivo corriente.

d) Línea de crédito: en enero la empresa cuenta con un dólar cincuenta y seis centavos (\$1.56), en febrero cuentan con un dólar noventa y ocho centavos (\$1.56) y en marzo cuenta con un dólar noventa y un centavos (\$1.61) de activos corrientes disponibles por cada dólar de pasivo corriente.

Capital de trabajo

	Sin Financiamiento	Factoraje	Descuento Bancario	Línea de Crédito
Enero	\$ 249,047.90	\$248,162.80	\$ 248,048.73	\$ 248,248.52
Febrero	\$ 285,950.19	\$285,437.24	\$ 285,291.70	\$ 285,504.27
Marzo	\$ 278,164.18	\$278,078.84	\$ 278,048.80	\$ 278,090.16



Análisis:

Este tipo de razón o índice señala el exceso o déficit que tiene una empresa, representado en activos corrientes, que representaría después de cancelarse todos los pasivos corrientes. En el caso que Publicidad 3D, S.A. de C.V., decida por alguna de las tres opciones de financiamiento planteadas, el capital de trabajo que se refleja con esta razón financiera muestra que la empresa contaría con un exceso en sus activos corrientes después de cancelar todos sus pasivos corrientes, en los tres tipos de financiamiento a corto plazo se tiene un capital de trabajo similar, pero es importante mencionar que la que la composición de los activos corrientes de la empresa viene dada por las cuentas por cobrar a clientes, cuentas por cobrar a accionistas que no se ha

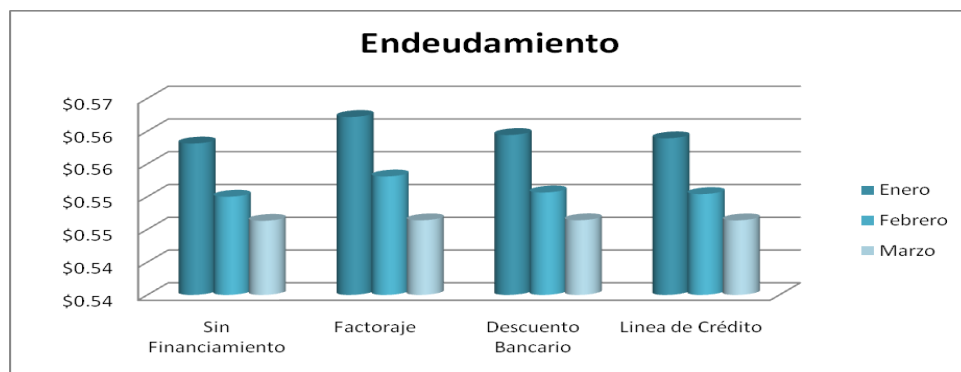
cancelado, se tiene un remanente de IVA exportadores, existen reservas de materia prima en el inventario y las partes relacionadas, estas cuentas reflejan más de un 90% de los activos corrientes, por lo que recuperar todas esas cantidades de dinero representa para la empresa una espera debido a que no saben en qué momento puedan disponer de ese capital de trabajo.

2.2.3.2 Razones de endeudamiento o apalancamiento financiero

La situación de una empresa indica el monto de dinero de terceros que se emplea para generar utilidades, cuanto más deuda tenga una empresa en relación con el total de sus activos, mayor será el apalancamiento financiero; cuanto mayor sea la deuda de costo fijo (apalancamiento), más será su riesgo y rendimiento esperado.

Entre las razones que miden el endeudamiento o apalancamiento financiero se encuentran:

Razón Endeudamiento (RE)				
Períodos	Sin financiamiento	Factoraje	Descuento bancario	Línea de crédito
Enero	\$0.56	\$0.56	\$0.56	\$0.56
Febrero	\$0.55	\$0.55	\$0.55	\$0.55
Marzo	\$0.55	\$0.55	\$0.55	\$0.55

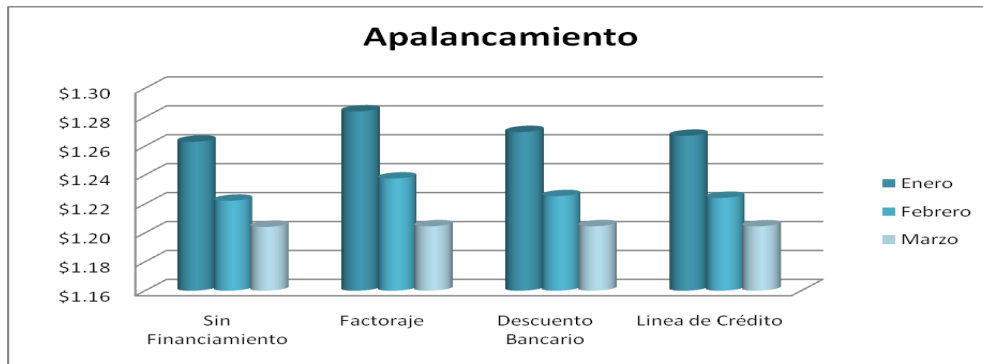


Análisis:

- Sin financiamiento: en el mes de enero por cada dólar de activo debe \$0.56, en febrero y marzo se presenta un índice similar debido a que debe \$0.55 centavos de dólar y que indica una disminución en relación al mes de enero.
- Factoraje: en el mes de enero por cada dólar de activo debe \$0.56 y en el mes de febrero y marzo debe por cada dólar \$0.55.

- c) Descuento bancario: en el mes de enero por cada dólar de activo debe \$0.56, en febrero y marzo debe \$0.5 centavos de dólar lo que indica un aumento en relación al primer mes.
- d) Línea de crédito: en el mes de enero por cada dólar de activo debe \$0.56, en febrero y marzo debe \$0.55 un índice similar que indica una disminución en relación al mes de enero.

Razón de Apalancamiento (AT)				
Períodos	Sin financiamiento	Factoraje	Descuento bancario	Línea de crédito
Enero	\$1.26	\$1.28	\$1.27	\$1.27
Febrero	\$1.22	\$1.24	\$1.23	\$1.22
Marzo	\$1.20	\$1.20	\$1.20	\$1.20



Análisis:

Este tipo de razón mide hasta qué punto está comprometido el patrimonio de los propietarios de la empresa con respecto a sus acreedores, también se le denomina razón de apalancamiento debido a que compara la financiación proveniente de terceros con los recursos aportados por los accionistas o dueños de la empresa.

- a) Sin financiamiento: en el mes de enero por cada dólar que aportan los accionistas los proveedores o acreedores aportan un dólar diecinueve centavos (\$1.26), en febrero aportan (\$1.22) y en marzo existe una leve disminución de tres centavos debido a que los proveedores y acreedores aportan (\$1.20).
- b) factoraje: en el mes de enero por cada dólar que aportan los accionistas los proveedores o acreedores aportan un dólar veintiocho centavos (\$1.28), en febrero aportan (\$1.24) y

en marzo existe una disminución de cinco centavos debido a que los proveedores y acreedores aportan (\$1.20).

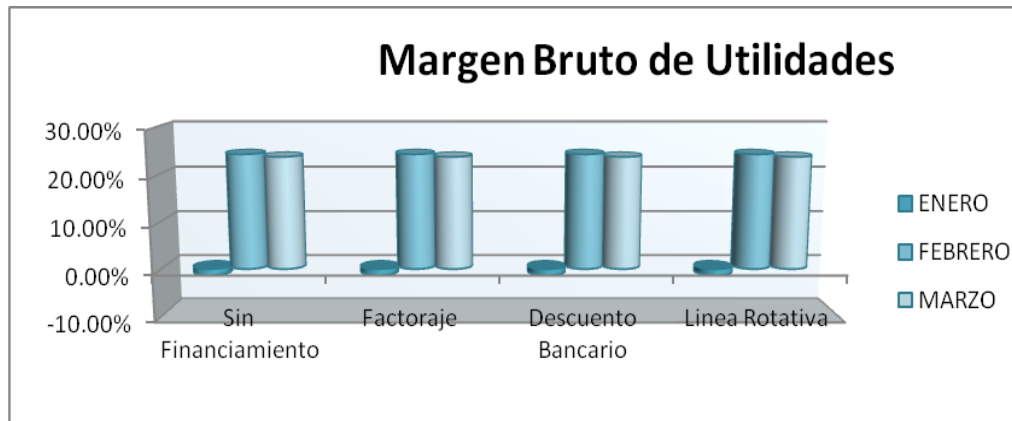
- c) Descuento bancario: en el mes de enero por cada dólar que aportan los accionistas los proveedores o acreedores aportan un dólar diecinueve centavos (\$1.27), en febrero aportan (\$1.23) disminución significativa y en marzo existe un aumento relevante de once centavos debido a que los proveedores y acreedores aportan (\$1.20).
- d) Línea de crédito: en el mes de enero por cada dólar que aportan los accionistas los proveedores o acreedores aportan un dólar diecinueve centavos (\$1.27), en febrero aportan (\$1.22) disminución significativa y en marzo existe una leve disminución de un centavo debido a que los proveedores y acreedores aportan (\$1.20).

2.2.3.3 Razones de rentabilidad

Margen bruto de utilidades

Esta razón nos indica la ganancia de la compañía en relación con las ventas, después de deducir los costos de producir los bienes que se han vendido. También indica la eficiencia de las operaciones así como la forma en que se asignan precios a los productos.

	Margen Bruto de Utilidades (MB)			
	Sin financiamiento	Factoraje	Descuento bancario	Línea rotativa
ENERO	-1.34%	-1.34%	-1.34%	-1.34%
FEBRERO	24.47%	24.47%	24.47%	24.47%
MARZO	23.91%	23.91%	23.91%	23.91%

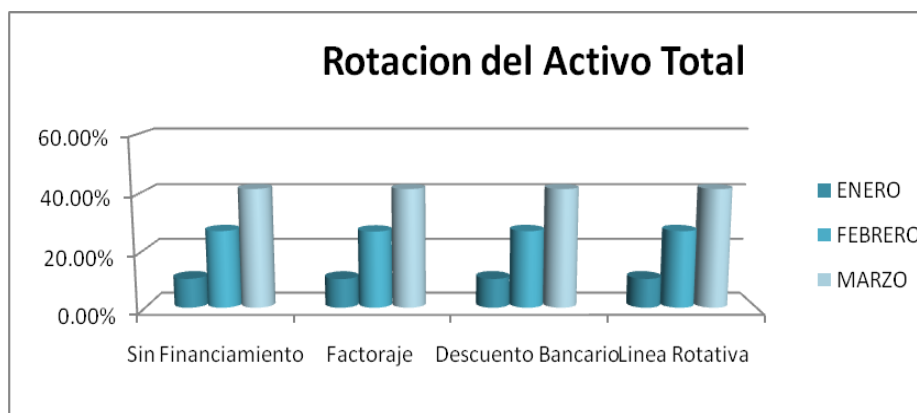


- a) Mes de enero: según los datos arrojados por esta razón es el mes más crítico de la compañía ya que a pesar de las diferentes formas de financiamiento que se presenta, tanto para factoraje, descuento bancario y línea de crédito rotativa se muestran un 1.34% bajo cero, mostrando pérdida del período en los tres tipos de financiamiento planteados.
- b) Febrero: en este mes la compañía logra salir de sus pérdidas del mes de enero y generando ganancias o utilidades del 24.47 % debido a los efectos de la inversión que la empresa pudo tener después de su primer año.
- c) Marzo: para el mes de marzo los análisis nos muestran que la empresa a pesar que genero utilidades estas presentaron una leve disminución del 0.56% cayendo la utilidades del mes hasta un 23.91%

Rotación del activo total

Esta razón nos indica la eficiencia relativa con la cual la compañía utiliza sus recursos a fin de generar la producción. La razón de rotación es una función de la eficiencia con que se manejan los diversos componentes de los activos: las cuentas por cobrar según lo muestra el período promedio de cobranzas, inventarios como los señalan la razón de rotación de inventarios y los activos fijos como lo indica el flujo de la producción a través de la planta o la razón de ventas a activos fijos netos.

	Rotación del Activo Total (RAT)			
	Sin financiamiento	Factoraje	Descuento bancario	Línea rotativa
ENERO	10.21%	10.14%	10.20%	10.21%
FEBRERO	26.91%	26.75%	26.91%	26.91%
MARZO	41.44%	41.44%	41.44%	41.44%

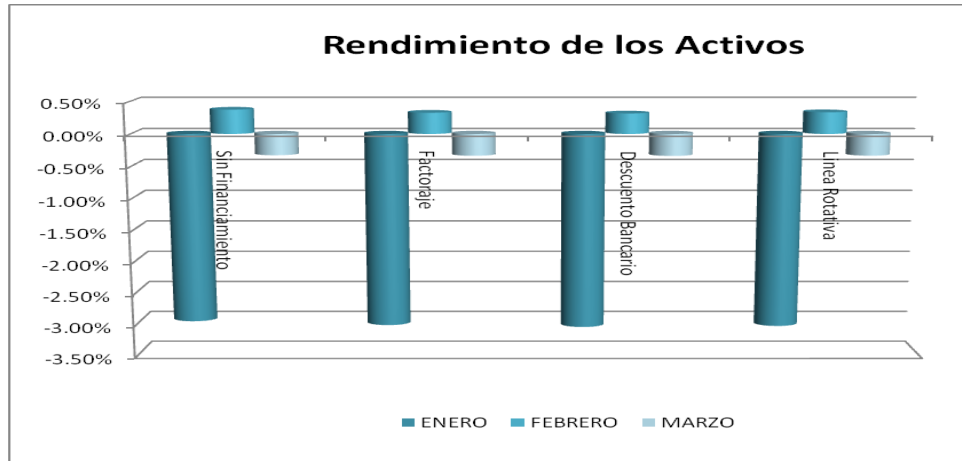


El rendimiento sobre los activos de la empresa muestran que la empresa tanto en sus estados sin financiamiento como en los que se ya poseen financiamiento a corto plazo logro que sus activos le rindieran sin financiamiento un 10.21%, 26.91% y 41.44% para enero febrero y marzo respectivamente con factoraje un 10.14%, 26.75% y 41.44% para enero febrero y marzo, descuento bancario 10.20%, 26.91% y 41.44% para enero febrero y marzo y finalmente con línea de crédito rotativa un 10.20%, 26.91% y 41.44% para enero febrero y marzo.

Rendimiento de los activos

Es utilizada de forma comparativa, calcular una tasa de rendimiento de las utilidades netas de operación en lugar de una razón de rendimiento de los activos. Se puede expresar la tasa de rendimiento de las utilidades netas de operación.

	Rendimiento de los Activos (ROA)			
	Sin financiamiento	Factoraje	Descuento bancario	Línea rotativa
ENERO	-2.98%	-3.04%	-3.07%	-3.06%
FEBRERO	0.38%	0.33%	0.32%	0.34%
MARZO	-0.33%	-0.34%	-0.34%	-0.34%

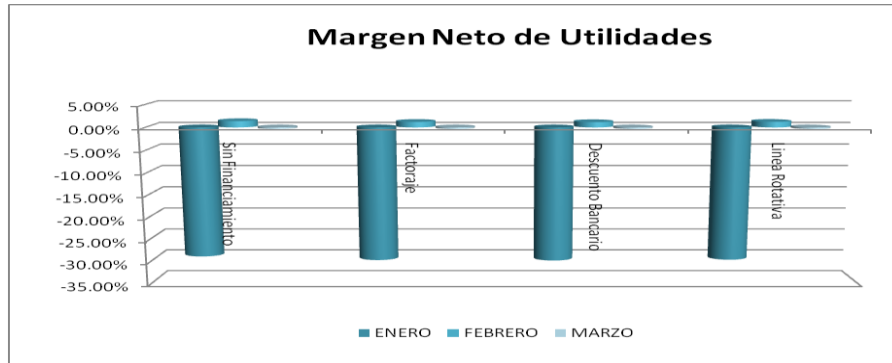


- a) Mes de enero: es en el cual se da menos rotación de los activos de la compañía ya que donde caen en una -2.98%, -3.04%, -3.07% y -3.06% para sin financiamiento, factoraje descuento bancario y línea de crédito respectivamente.
- b) Febrero: es en el cual se da mas rotación de los activos de la compañía ya que incrementan en 0.38%, 0.33%, 0.32% y 0.34% para sin financiamiento, factoraje descuento bancario y línea de crédito respectivamente.
- c) Marzo: es en el cual menos rotación presenta de los tres meses compañía ya que disminuye en -0.33%, 0.34%, 0.34% y 0.34% para sin financiamiento, factoraje descuento bancario y línea de crédito respectivamente

Margen neto de utilidades

El margen de utilidades netas nos muestra la eficiencia relativa de la empresa después de tomar en cuenta todos los gastos e impuestos sobre ingresos, pero no los cargos extraordinarios.

	Margen Neto de Utilidad (MN)			
	Sin financiamiento	Factoraje	Descuento bancario	Línea rotativa
ENERO	-29.18%	-30.01%	-30.12%	-29.93%
FEBRERO	1.40%	1.23%	1.18%	1.25%
MARZO	-0.80%	-0.82%	-0.83%	-0.82%



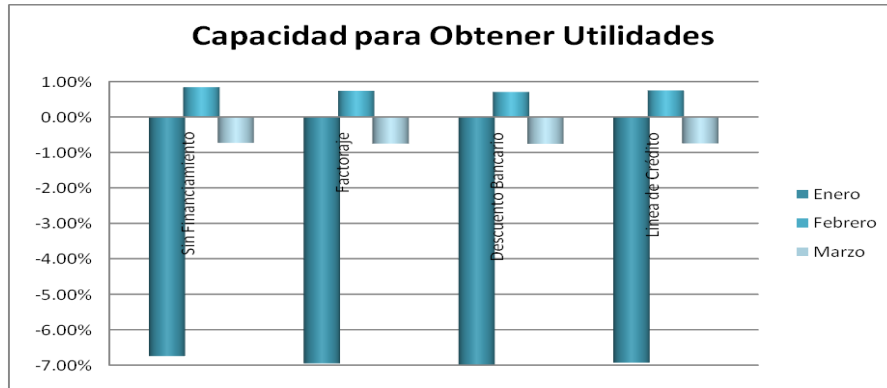
Los resultado de esta razón financiera nos muestra que la empresa no tiene la capacidad en su margen neto de utilidades ya que a pesar de los tres diferentes tipos de financiamiento que se le inyectaron a la empresa solo el mes de febrero reporta utilidades de 1.40%, 1.23%, 1.18% y 1.25% para sin financiamiento, factoraje, descuento bancario y línea de crédito respectivamente

Capacidad de obtener utilidades

Cuando multiplicamos la rotación de activos de la compañía por el margen de utilidades netas, obtenemos la razón de rendimiento de los activos, o capacidad de obtener utilidades sobre los activos totales

El margen neto de utilidades ni la razón de rotación por si solas proporcionan una medida adecuada de la eficiencia en operaciones.

Capacidad para Obtener Utilidades				
	Sin financiamiento	Factoraje	Descuento bancario	Línea rotativa
ENERO	-6.74%	-6.95%	-6.98%	-6.93%
FEBRERO	0.84%	0.74%	0.71%	0.75%
MARZO	-0.73%	-0.75%	-0.76%	-0.75%

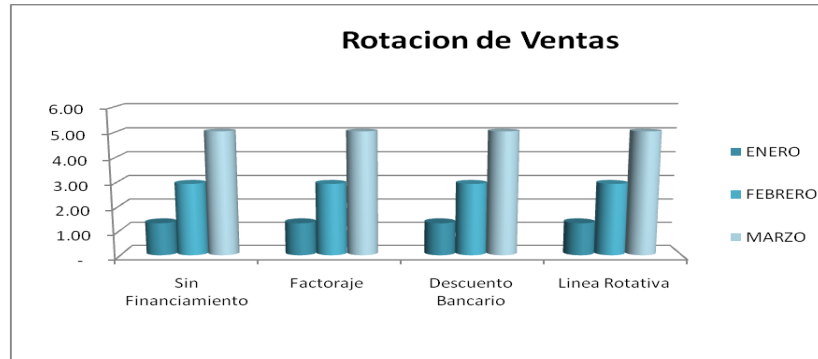


Los resultados de esta razón financiera nos muestran que la empresa no tiene la capacidad de generar utilidades ya que a pesar de los tres diferentes tipos de financiamiento que se plantearon a la empresa, solo el mes de febrero reporta utilidades de 0.84%, 0.74%, 0.71% y 0.75% para sin financiamiento, factoraje, descuento bancario y línea de crédito respectivamente

2.2.3.4 Razones de actividad

Rotación de ventas

	Sin financiamiento	Factoraje	Descuento bancario	Línea rotativa
ENERO	1.33	1.33	1.33	1.33
FEBRERO	2.94	2.94	2.94	2.94
MARZO	5.05	5.05	5.05	5.05

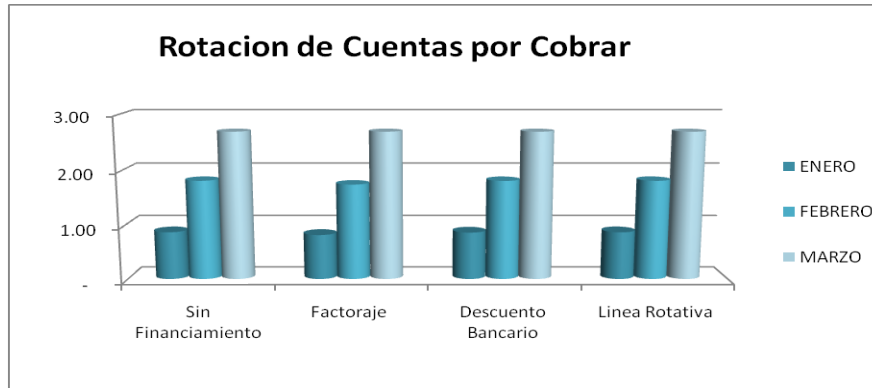


Análisis

- Mes de enero: es en el cual se da menos rotación de las ventas ya que es donde la compañía presenta 1.33 veces en relación a sus inventarios, para sin financiamiento, factoraje descuento bancario y línea de crédito respectivamente.
- Febrero: la rotación de ventas incrementa en la compañía en 2.94 veces para sin financiamiento, factoraje descuento bancario y línea de crédito respectivamente.
- Marzo: es en el cual mas rotación de ventas presenta de los tres meses compañía ya que incrementa 5.05 veces para sin financiamiento, factoraje descuento bancario y línea de crédito respectivamente.

Rotación de cuentas por cobrar

	Sin financiamiento	Factoraje	Descuento bancario	Línea rotativa
ENERO	0.87	0.82	0.86	0.87
FEBRERO	1.81	1.74	1.81	1.81
MARZO	2.69	2.69	2.69	2.69

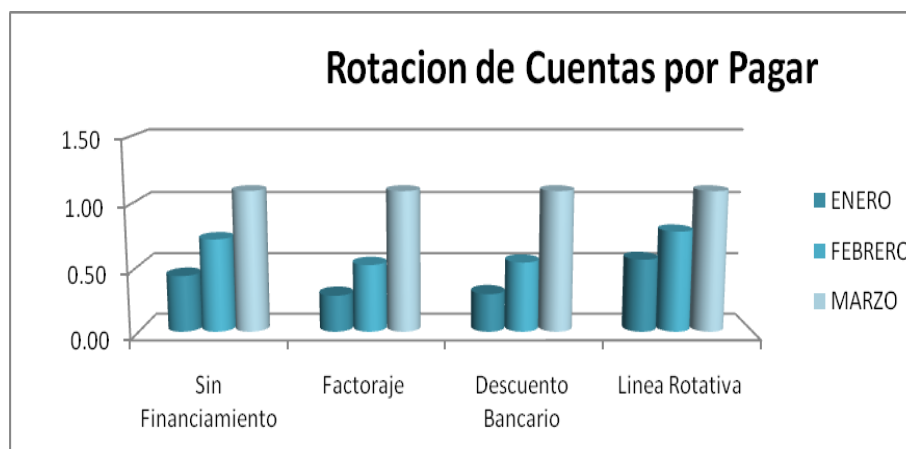


Análisis

Marzo: es en el cual mas rotación de cuentas por cobrar presenta de los tres meses compañía ya que incrementa 2.69 para sin financiamiento, factoraje descuento bancario y línea de crédito respectivamente.

Rotación de cuentas por pagar

	Sin financiamiento	Factoraje	Descuento bancario	Línea rotativa
ENERO	0.44	0.28	0.30	0.56
FEBRERO	0.72	0.52	0.54	0.78
MARZO	1.09	1.09	1.09	1.09



Análisis

- a) Mes de enero: se da menos rotación de cuentas por pagar presenta ya que presenta 0.44, 0.28, 0.30 y 0.56 veces para sin financiamiento, factoraje descuento bancario y línea de crédito respectivamente.
- b) Febrero: la rotación de cuentas por pagar incrementa en la compañía ya que incrementan en 0.72, 0.52, 0.54 y 0.76 veces para sin financiamiento, factoraje descuento bancario y línea de crédito respectivamente.
- c) Marzo: es en el cual mas rotación de cuentas por pagar presenta de los tres meses compañía ya que incrementa 1.09 veces para sin financiamiento, factoraje descuento bancario y línea de crédito respectivamente.

2.2.4 Conclusiones y recomendaciones del diagnóstico financiero.

Conclusiones

- Contar con una herramienta de financiamiento a corto plazo para las pequeñas y medianas empresas en nuestro país, es de suma importancia debido a que les facilita a realizar sus operaciones comerciales, por lo que optar por un financiamiento conlleva a cumplir con ciertos requisitos que en determinadas ocasiones son rigurosos y extensos para algunas de las herramientas de financiamiento al que las empresas desean tener acceso; por lo que es importante para las empresas cumplir con esos requisitos de una forma ágil y fácil.
- A pesar de que Publicidad 3D S.A de C.V, presenta la misma información para apertura de créditos, la evaluación que hace cada institución con respecto a la tasa de interés aplicable es variable, en el caso de la línea rotativa atribuyen una tasa 10.5% anual considerada la más baja en relación a los otras dos herramientas la empresa garantiza su operación con un bien, cuenta con un plazo de 12 meses para liquidarla y su monto aprobado es menor. En cuanto al factoraje y el descuento la tasa varía en de un 12% a un 13%, con garantía similar, el plazo para cancelar en ambos es de 6 meses, la diferencia radica en el monto aprobado ya que en el factoraje la disponibilidad es mayor.
- La empresa resiente el hecho de cancelar intereses por el financiamiento brindado a pesar que se analice cada término, condición y que sean beneficiosos o no. Al evaluar las operaciones de los escenarios que se han planteado, Publicidad 3D S.A de C.V, incurre en más gastos financieros si considera la opción del descuento ya que la tasa es más alta y va directamente aplicada al 100% del documento, pero el monto del desembolso que va al efectivo en el momento que lo requiere es mayor a pesar que el total de los intereses es descontado en el momento de la apertura.

- La línea rotativa es flexible al valor que solicite y la tasa de interés es aplicada a ese monto, contará con el efectivo y un plazo más amplio para cancelar la deuda, genera menos intereses que son cancelados mensualmente en el plazo de la operación, puede elegir este tipo de financiamiento si el objetivo es pagar menos interés pero debe tener en cuenta que comprometerá activos.
- En cuanto al factoraje, la tasa del 12% lo coloca en el centro de las opciones por el lado del pago de intereses, el financiamiento es a un 90% del monto del documento lo cual indica que el desembolso es menor a un descuento, en el caso de la línea rotativa el beneficio será relativo, con esta herramienta Publicidad 3D S.A de C.V, puede disponer en un momento de más dinero, considerando el límite aprobado es hasta \$ 225,000.00. Al final la generación de intereses dependerá de la fecha en que la empresa cancele la deuda ya sea en una operación de factoraje, línea rotativa o bien un descuento bancario.
- Los gastos financieros incrementan para el caso del financiamiento a corto plazo a través del factoraje, esto dependerá en gran medida de la calificación que la empresa tenga ante los bancos así como también la capacidad de cobro y los montos que someta a factoraje. Para el caso del descuento bancario los gastos por interés mensuales son más bajos pero los periodos de pagos de estos son más largos, la decisión de tomar una de las acciones dependerá del plazo en que se necesite cubrir sus necesidades de efectivo

Recomendaciones

- Aplicar por un financiamiento a corto plazo como lo es el factoraje facilita a las pequeñas y medianas empresas del país a obtenerlo de una forma ágil y oportuna, ya que después de dar cumplimiento a los requisitos que exigen las empresas dedicadas al servicio del factoraje estas hacen el proceso con eficiencia y calidad.
- Se recomienda a las empresas del sector industrial considerar el financiamiento a través del factoraje como una alternativa que permite obtener la liquidez necesaria para mejorar sus actividades y hacerle frente a sus compromisos en el corto plazo, este compete con otras herramientas de financiamiento cuyos costos resultan más elevados en la generación de intereses tal es el caso del descuento bancario y la emisión de garantías son menos exigibles ya que las operaciones se respaldan con pagares y no se comprometen activos como en el caso de la línea rotativa de crédito.
- El uso del factoraje como una herramienta de financiamiento a corto plazo es un opción viable, pero esta dependerá de las circunstancias en que la empresa que la utilice se encuentra como lo son; la calificación de sus clientes en su cartera de cuentas por cobrar, capacidad de pago, si cuenta con activos para respaldar prestamos o líneas de crédito y el tiempo en que necesita contar con el efectivo.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS

- ✓ **Avellaneda Ojeda, Carmenza**, “Diccionario Bilingüe de Términos. Financieros”, México, segunda edición, Edit. McGraw-Hill, año 1996, ISBN: 958-600-335-3.
- ✓ **Hernández Sampieri, Roberto**. Año 1997. Metodología de la Investigación. 2ª Edición Mc Graw Hill. México.
- ✓ **J. Guitman, Lawrence**, Fundamentos de Administración Financiera. 7ª Edición.

MARCO JURIDICO

- ✓ **Asamblea Legislativa de El Salvador** Ley de la Superintendencia de Obligaciones Mercantiles de El Salvador Editorial Jurídica Salvadoreña. San Salvador, El Salvador. Decreto No.825.Diario.Oficial.No.: 40.Tomo.No.: 346.Fecha.Publicación: 25/02/200

TRABAJOS DE INVESTIGACION

- ✓ GARAY, Salvador francisco Antonio y RIVAS AMAYA, Ricardo Jonathan. Propuesta de un modelo de obtención de capital de trabajo para la mediana empresa del sector comercio basado en el contrato de factoraje en el municipio de San Salvador. Tesis para optar al grado de Licenciado en Contaduría Pública. San Salvador. El Salvador. Universidad de El Salvador. Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Contaduría Publica
- ✓ CRESPIAN SOTO, Dora Alicia; DELGADO ALVARADO, Sergio y SALINAS AYALA, Daniel. Diseño de un manual de control interno contable para las operaciones de factoraje. Tesis para optar al grado de Licenciado en Contaduría Pública. San Salvador. El Salvador. Universidad de El Salvador. Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Contaduría Publica

DIRECCIONES ELECTRONICAS

- ✓ Enciclopedia Libre, “Contrato de Factoraje”, Disponible en:
>http://es.wikipedia.org/wiki/contrato_de_factoraje> [Consulta: 23 de marzo de 2011].

Anexo

Metodología de la Investigación

Tipo de Investigación

El estudio aplicado es de tipo analítico investigativo, por medio del cual se puntualiza las razones del uso de factoraje como una herramienta factible para obtener financiamiento a corto plazo de las empresas de la zona industrial de Ciudad Merliot del Municipio de Antiguo Cuscatlán.

Problema Observado

Se estima que en la actualidad uno de los principales problemas para el desarrollo de las PYMES es la falta de capital de trabajo, por lo que el acceso al financiamiento juega un rol de vital importancia para el desarrollo de sus operaciones comerciales y posible expansión.

Se ha determinado que gran parte de las pymes tienen necesidades de capital de trabajo a corto plazo y muchas de ellas no cuentan con garantías para acceder al financiamiento por medio del sistema bancario, surgiendo como nueva alternativa de financiamiento el factoraje, sin embargo, dicha herramienta a tomado auge en los últimos años para suplir las necesidades de liquidez de efectivo a corto plazo, el cual consiste en la utilización de las cuentas por cobrar a clientes, lo que les permite hacer llegar dicho efectivo con anterioridad a la fecha de cobro pactada.

Al momento de decidir la opción de financiamiento nos encontramos con el dilema de hacer llegar efectivo a través de un préstamo bancario o hacer uso de operaciones de factoraje, los cuales presentan diferentes requisitos y efectos, para lo cual cada una de las empresas necesita realizar un análisis comparativo, de cuál de las dos alternativa se adapta mejor a sus condiciones de pago y representan menos impacto financiero en sus flujos de efectivo.

Objetivo de la Investigación

Mostrar como el uso del factoraje se ha convertido en una opción de financiamiento a corto plazo mediante el cual las PYMES de El Salvador, puedan obtener efectivo de forma inmediata para utilizar en sus operaciones comerciales, sin la necesidad de comprometer sus activos fijos con otras opciones de financiamiento.

Utilidad social

Con el desarrollo del anteproyecto se pretende mostrar que el uso del factoraje es una herramienta de financiamiento a corto plazo, que ha resurgido como una opción existente en el mercado financiero, por medio del cual, los encargados de administrar las distintas PYMES puedan hacer llegar efectivo a sus cajas a través del uso de sus cuentas por cobrar de clientes, además de ser utilizada por los lectores como fuente de conocimiento.

Unidad de análisis

La unidad de análisis donde se realizara la investigación, serán las empresas ubicadas en la zona industrial de Ciudad Merliot.

Universo Poblacional

El trabajo de investigación se realizó sobre una empresa en particular, no obstante forma parte de todas aquellas pequeñas y medianas empresas del sector industrial ubicadas en Ciudad Merliot, Municipio de Santa Tecla y Departamento de la Libertad.

Muestra

Para la realizar la investigación no se hará uso de muestra ya que el universo es pequeño, el total de las empresas ubicadas en dicha zona estará sujeta al estudio, situadas en Ciudad Merliot, municipio de Santa Tecla y Departamento de la Libertad.

Técnicas empleadas

Recolección de la información bibliográfica

La sistematización bibliográfica se llevado a cabo a través de una recuperación de la información teórica existente sobre el área objeto de estudio, a través de fichas bibliográficas como los son la búsqueda de trabajos similares, libros, tesis y cualquier otra información con el propósito de presentar la base sobre la cual se sustente nuestro estudio.

Recolección de la información de campo

La recolección de la información de campo se obtuvo mediante encuesta esta diseñada para las empresas de la zona industrial de Ciudad Merliot, con el objeto de obtener información que respalde la investigación.

Procesamiento de la Información

El procesamiento de la información se hará a través de la tabulación y análisis de datos de la información obtenida en la investigación de campo, se tabulará mediante cuadros estadísticos, empleando tablas de Excel de manera ordenada, relacionando cada pregunta contestada por los sujetos encuestados.

La estructura de los cuadros de análisis se fundamentará de la siguiente forma: se hará la mención de la pregunta en forma individual con su respectiva tabla con los resultados determinados y su respectiva gráfica.

Análisis e Interpretación de los resultados

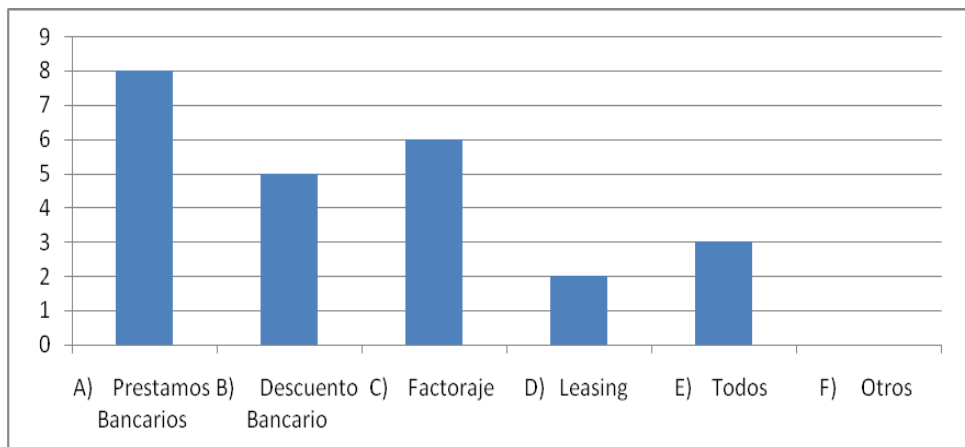
La interpretación de los resultados de las encuestas realizadas durante el estudio se proceso mediante el análisis de cada una de las preguntas que componen dichas encuestas, la tabulación y los resultados de la encuesta se presentan a continuación:

Preguntas:

Objetivo de la pregunta No. 1

Conocer la tendencia del uso de herramientas de financiamiento de parte de las empresas

1. ¿Qué tipo de herramientas de financiamiento conoce a corto plazo conoce?



Análisis y conclusión:

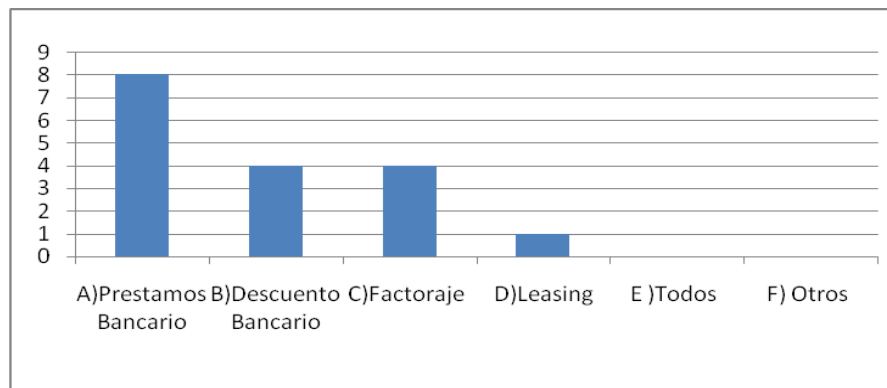
Los encuestados respondieron a una o varias opciones, los resultados obtenidos son los que se presentan a continuación: del total de los 12 encuestados, 8 de ellos manifiestan conocer el préstamo bancario como una herramienta de financiamiento, 5 el descuento bancario, 6 conocen al factoraje, 2 al leasing y 3 de los 12 encuestados conocen todas las herramientas de financiamiento antes referidas.

De acuerdo a los resultados obtenidos, del 100% de las pequeñas y medianas empresas del sector industrial el 66.67% coinciden en el Préstamo Bancario, un 41.67% conocen el Descuento Bancario, un 50% manifestaron en conocer al Factoraje como una herramienta de financiamiento a corto plazo lo cual es importante para la investigación, un 16.67% conocen al leasing y un 25% conoce todos los tipos de financiamiento antes mencionados. Estos datos reflejan la importancia de conocer las diversas fuentes de financiamiento, por lo que es necesario dar a conocer las ventajas de aplicar el factoraje como una herramienta optima de financiamiento a corto plazo.

Objetivo de la pregunta No. 2

Conocer lo tipos de herramientas de financiamiento que han sido aplicados en las empresas.

2. ¿De los diferentes tipos de herramienta de financiamiento que usted conoce cuales son aplicadas en la empresa donde usted labora?



Análisis y conclusión

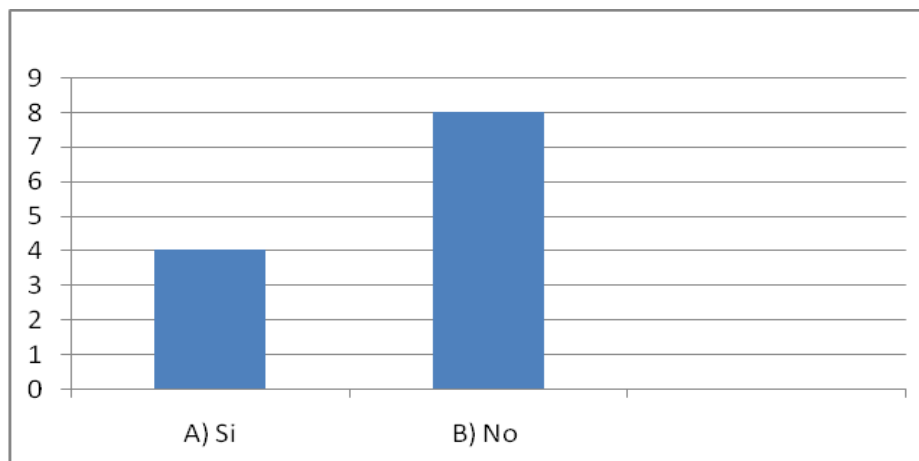
Los datos proporcionados en las encuestas de los cuales han señalado a una o varias opciones, reflejan que 8 de las empresas han obtenido financiamiento a través de los préstamos bancarios, 4 han aplicado el descuento bancario, 4 han optado por el factoraje y 1 el leasing. Tanto en la pregunta número uno como en la segunda el préstamo bancario sigue siendo además de los más conocidos el más aplicado por las empresas con un porcentaje de 66.67%. Es importante destacar que entre las 12 empresas tomadas como muestra 4 de ellas han aplicado en un determinado momento el factoraje como una fuente de financiamiento a corto plazo, lo que representa para la investigación un 33.33% de la población encuestada.

Considerando al factoraje como una herramienta de financiamiento a corto plazo en la investigación, es de mucha importancia conocer el porcentaje de empresas que lo han aplicado, por lo que queda demostrado que la mayoría de estas empresas no lo ha considerado en un determinado momento como una herramienta de financiamiento que puede ser aplicada.

Objetivo de la pregunta No. 3

Conocer si en algún momento han tomado al factoraje como una herramienta de financiamiento para financiar sus operaciones.

3. ¿En algún momento la empresa ha tomado el factoraje como una herramienta para financiar sus operaciones a corto plazo?



Análisis y conclusión

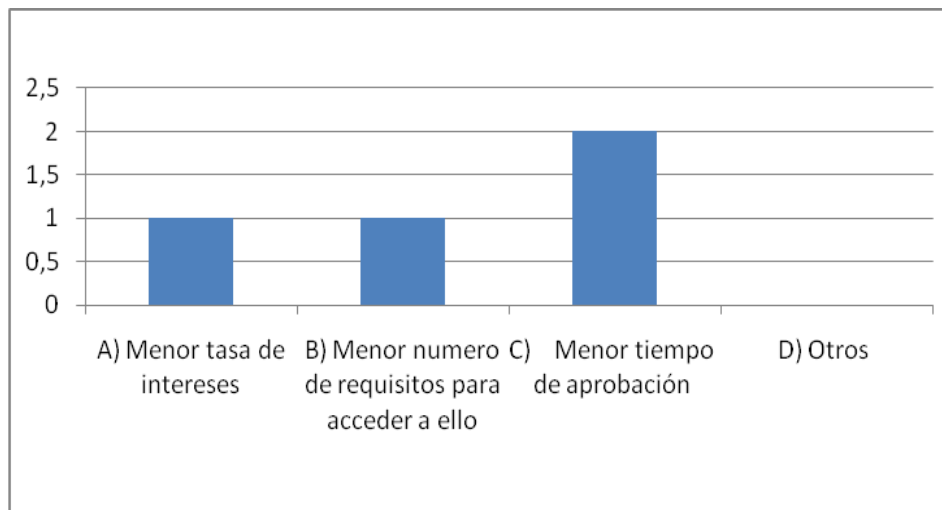
Por los resultados obtenidos se determina que el 33.33% de la población encuestada ha tomado en algún momento el factoraje como herramienta para financiar sus operaciones a corto plazo y un 66.67% no lo ha tomado en cuenta, lo que lleva a interpretar que gran parte de las empresas no conocen el funcionamiento, la importancia y las ventajas de obtener un factoraje.

Según estos resultados es muy importante demostrar a las pequeñas y medianas empresas del sector industrial el uso del Factoraje como una Herramienta de Financiamiento a Corto Plazo.

Objetivo de la pregunta No. 4

Conocer los beneficios financieros de aplicar el factoraje

4. De ser afirmativa su respuesta anterior, ¿Cuáles son los beneficios financieros que esta herramienta de financiamiento s corto plazo le trae a su empresa?



Análisis y conclusión

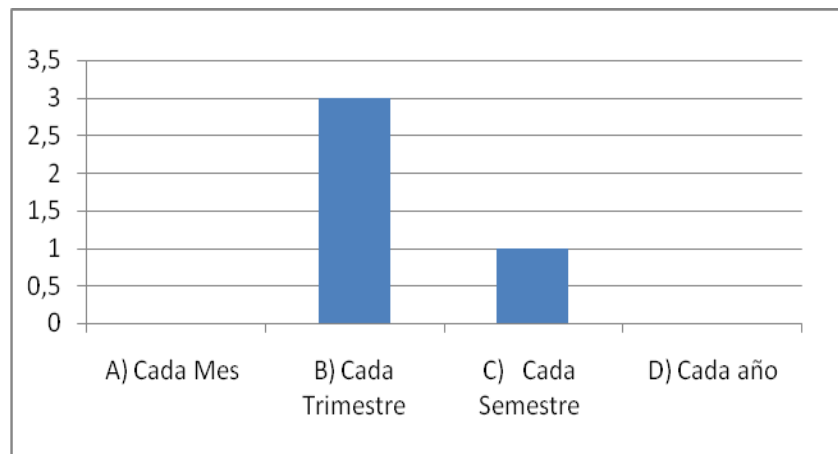
Los resultados de esta pregunta poseen una relación con la pregunta número tres, debido a que fueron contestadas por aquellas empresas que han aplicado en algún momento el factoraje. De las cuatro empresas que han aplicado el factoraje, el 25% considera como beneficios financieros la menor tasa de intereses, mientras que un 25% considera que existe menor número de requisitos para obtener un factoraje y un 50% argumento que el menor tiempo de aprobación en uno de los beneficios financieros.

Un 33.33% contesto la pregunta en referencia, mientras que el 66.67% no respondió esta pregunta debido a que no han aplicado en ningún momento el factoraje como una herramienta para financiar sus operaciones a corto plazo.

Objetivo de la pregunta No. 5

Conocer el tiempo en que las empresas hacen uso del factoraje

5. ¿Cada cuanto tiempo su empresa hace uso del factoraje como herramienta financiera a corto plazo?



Análisis y conclusión

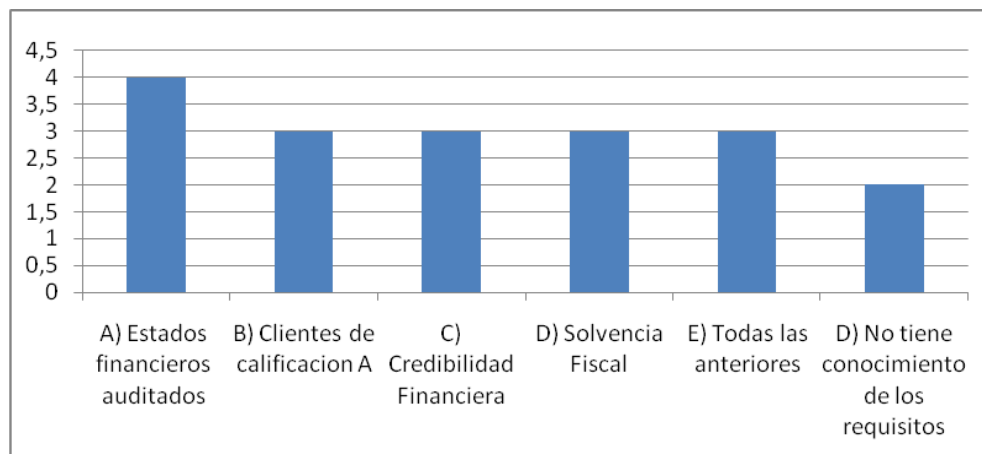
Del las 12 empresas encuestadas 8 de ellas que representan un 66.67% no contestaron la pregunta cinco debido a que no han aplicado en ningún momento el factoraje, un 33.33% que corresponde a cuatro empresas si mencionaron cada cuanto tiempo las empresas donde laboran hacen uso del factoraje.

De las cuatro empresas que han aplicado el factoraje para financiar sus operaciones 3 de ellas han aplicado el factoraje cada trimestre lo que representa un 75% y una empresa ha que representa el 25% lo ha aplicado casa semestre.

Objetivo de la pregunta No. 6

Obtener el nivel de conocimiento que tienen de los requisitos que son exigidos para un factoraje.

6. A pesar de que en la empresa en que usted labora no apliquen al factoraje, ¿Cuáles de los siguientes requisitos son exigidos por parte de las empresas que brindan el servicio para obtener un factoraje a corto plazo?



Análisis y conclusión

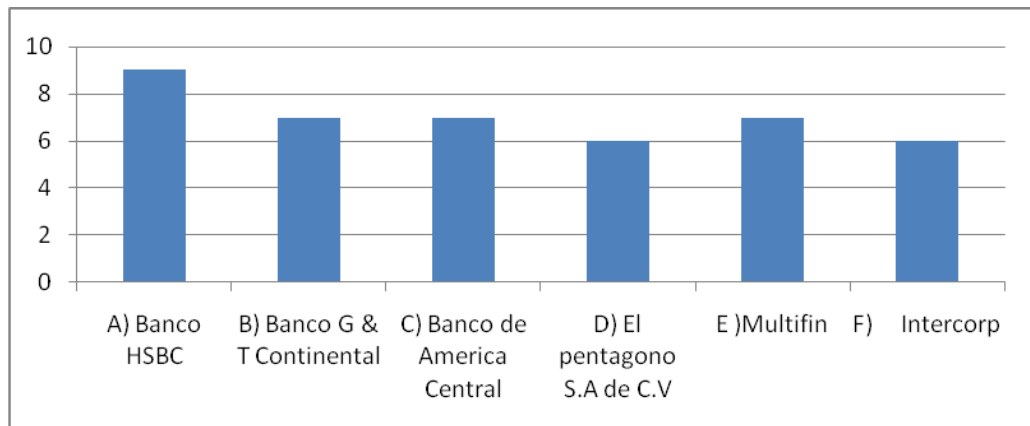
El 100% de las empresas encuestadas contestó esta pregunta, 7 (58.33%) de ellas hicieron referencia a una o varias opciones, mientras que tres (25%) consideraron que todas las opciones son exigidas para obtener un factoraje y dos (16.67%) de los encuestados manifiestan no tener conocimiento de los requisitos que son exigidos por parte de las empresas que brindan este servicio de factoraje.

Algo importante de señalar que aunque muchas de las empresas tomadas en cuenta en la investigación no han aplicado el factoraje, tienen conocimiento de algunos de los requisitos que son exigidos para poder tener acceso a esta herramienta de financiamiento a corto plazo.

Objetivo de la pregunta No. 7

Conocer cuáles son las empresas que ofrecen el servicio de factoraje

7. ¿Qué tipo de empresas ofrecen los servicios de factoraje en nuestro país?



Análisis y conclusión

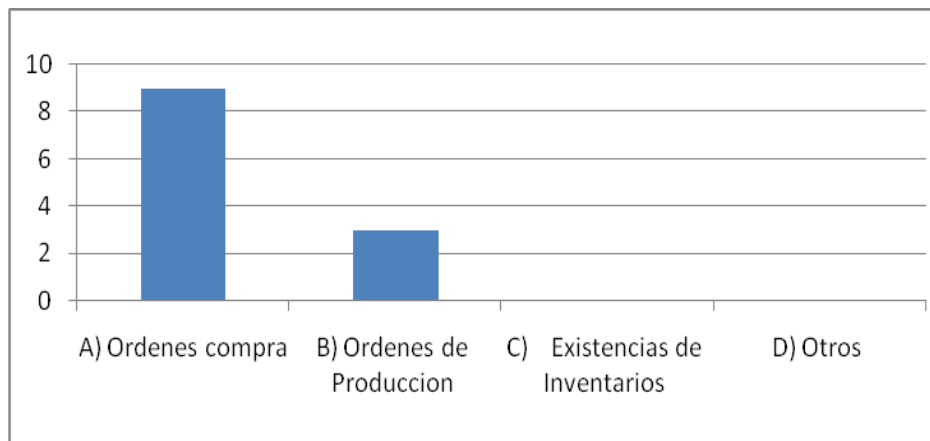
El 100% de las pequeñas y medianas empresas del sector industrial contestaron una o varias opciones de la pregunta en referencia; entre las más conocidas de todas estas empresas que brindan este servicio se encuentra Banco HSBC con un porcentaje de 75%, Banco G&T Continental, Banco de América Central y Multifin se encuentran con un porcentaje de 58.33% y las empresas el Pentágono e Intercorp les siguen con un porcentaje de 50%.

Lo que reflejan estos resultados que existe una diversidad de empresas dedicadas al factoraje y que muchas de las pequeñas y medianas empresas tienen conocimiento de la existencia del servicio que brindan.

Objetivo de la pregunta No. 8

Conocer sobre que otras cuentas se pueden obtener un factoraje

8. ¿A parte de la cartera de clientes por cobrar, sobre que otras cuentas puede su empresa obtener aprobación de un factoraje?



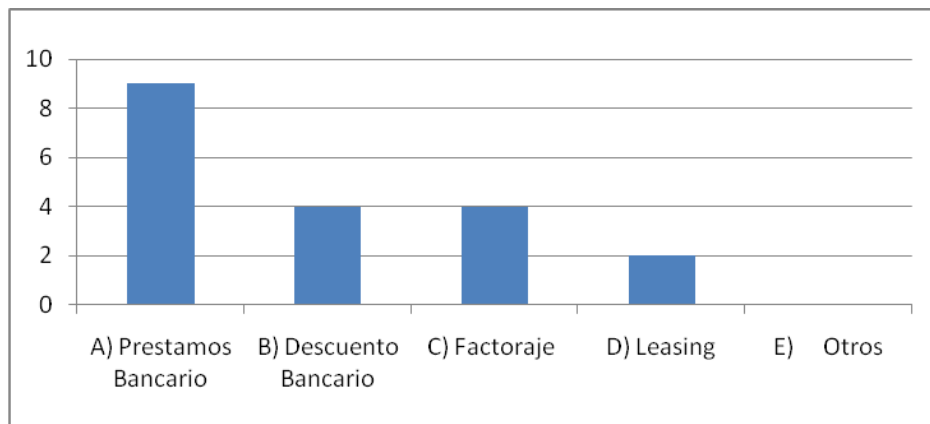
Análisis y conclusión

Como resultado de esta pregunta del total de 12 empresas encuestadas, nueve de ellas que corresponde al 75% de la población en estudio manifestó que las órdenes de compra son otras de las cuentas a través de las cuales se puede obtener el servicio de factoraje y tres de ellas que representan un 25% optan por las ordenes de producción como otra de las cuentas para la aprobación de un factoraje a corto plazo.

Objetivo de la pregunta No. 9

Conocer cuales herramientas de financiamiento a corto plazo recomiendan los encuestados

9. En base a su conocimiento ¿Cuál de las siguientes herramientas financieras a corto plazo recomienda?



Análisis y conclusión

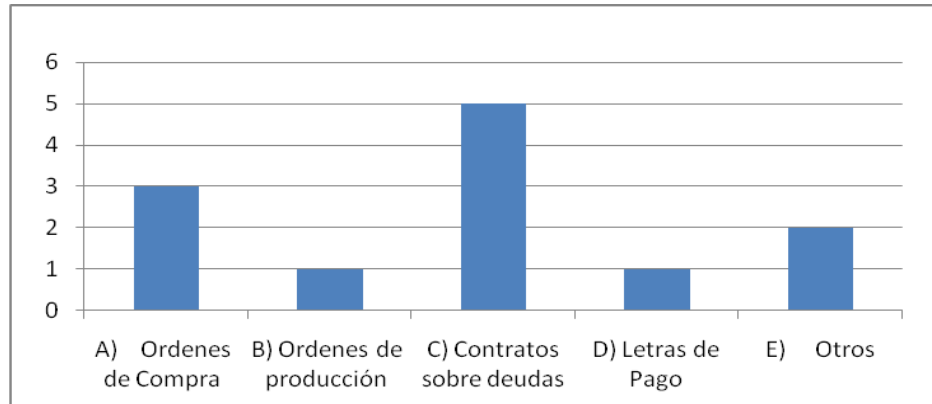
Entre los resultados obtenidos en esta pregunta muchas de los encuestados contestaron una o varias opciones; entre las herramientas de financiamiento que mas recomiendan las pequeñas y medianas empresas se encuentra el préstamo bancario con un porcentaje de 75%, el descuento bancario y el factoraje con un porcentaje de 33.33% y un 2% el leasing.

Algo importante de señalar que de los cuatro que recomienda al factoraje como una herramienta financiera a corto plazo, son los mismos cuatro que lo han aplicado, la otra parte restante no lo recomienda porque desconoce las ventajas o forma para tener acceso a este financiamiento.

Objetivo de la pregunta No. 10

Conocer que otros documentos respaldan el servicio de factoraje

10. ¿Qué otros documentos pueden respaldar el uso del factoraje en su empresa?



Análisis y conclusión

Con relación a esta pregunta se obtuvieron los siguientes resultados, del total de 12 encuestados 3 consideran que las órdenes de compra pueden respaldar el uso del factoraje lo que representa un 25%, 1 considera que las ordenes de producción son otros de los documentos que respaldan el factoraje el que corresponde a un porcentaje de 8.33%, 5 (41.67%) manifestaron que los contratos de deudas, 1 (8.33%) consideran que las letras de pago y 2 (16.67%) hicieron referencia a otros tipos de documentos como los contratos de arrendamientos.

Diagnostico de la investigación.

- En el entorno en que se desarrollan las actividades de las pequeñas y medianas empresas en nuestro país, es de suma importancia el contar con efectivo para hacer frente a sus operaciones comerciales diarias, los administradores financieros, contadores o gerentes de estas empresas conocen más de una herramienta de financiamiento, pero no han aplicado la variedad de las existentes en el mercado. Y de ello resulta que el factoraje es conocido pero no ha sido aplicado, por lo que muchos no lo pueden recomendar debido a que carecen del criterio para hacerlo.

- En su mayoría las pequeñas y medianas empresas coinciden en que no lo han aplicado por desconocer los beneficios que este tipo de financiamiento puede aportar a sus actividades comerciales, con el fin de mejorar el desarrollo de sus operaciones.
- La aplicación de factoraje como herramienta de financiamiento contribuirá a disminuir sus carteras de cuentas por cobrar obteniendo con ello efectivo inmediato a bajas tasas de interés, menor tiempo de aprobación y menor número de requisitos para acceder a ello, lo que permitirá que dicho trámite se vuelva ágil para cada una de estas empresas.
- Es importante establecer un diagnóstico financiero a través de ciertas herramientas de análisis como lo son el análisis vertical y razones financieras, que contribuyan a la toma de decisiones al momento de elegir una herramienta de financiamiento, asimismo conocer los beneficios que el factura.

Mapa de riesgo financiero

MAPA DE RIESGO FINANCIERO							Materialización del Riesgo		9. Acciones de Mejoramiento
MAPA DE RIESGO POR ACTIVIDAD							8. El Riesgo se ha Realizado		
1. Rubro evaluado	2. Actividad	3. Riesgo	4. Impacto	5. Probabilidad de Ocurrencia	6. Categoría de Riesgo	7. Control Existente	Si	No	
Cuentas por Cobrar	Gestión oportuna de la cartera de cuentas por cobrar	Que no se realice adecuadamente el cobro a clientes	Alto	Alta	Cumplimiento/ Financiero	Emisión de reporte semanal de antigüedad de cliente	X		Crear procedimientos y políticas por escrito para la gestión adecuada de cobros.
						Llamadas para confirmación de transferencias			
Ventas	Ventas 100% al crédito	La no recuperación de sus ventas	Alto	Medio	Operativo/ Financiero				Establecer un porcentaje de cargo por mora en atraso de pago
	Otorgamiento de Créditos a Clientes	Que no se realice una adecuada selección de clientes	Alto	Alta	Operativo/ Financiero	No existe procedimiento de selección de clientes	X		Crear procedimientos y políticas por escrito donde se estipule los requisitos mínimos que debe cumplir un cliente para ser autorizado el crédito.
Inventarios	Compra de materia prima	Que se de una mala estimación de las cantidades requeridas	Alto	Medio	Operativo/ Financiero	Se realiza las compras con base a requerimientos específicos en cuanto al diseño del mueble	X		Realizar un estudio de mercado para determinar otros proveedores que mejoren las cantidades de crédito y de compra de materia prima.
		Provisiones altas por obsolescencia de inventario	Medio	Medio	Operativo/ Financiero	Se presentan máximo tres cotizaciones para considerar el costo	X		Análisis de cantidades y productos que se compran periódicamente que se compran.
Cuentas por Pagar	Pago a proveedores	Incumplimiento en el pago	Medio	Medio	Operativo/ Financiero	Emisión de quedan	X		Tener una planificación adecuado de los pagos a proveedores a realizar mediante un presupuesto.
		Restricción de crédito	Medio	Medio	Operativo/ Financiero	Control por medio de reporte de sistema que indica el vencimiento de los documentos	X		
						Pago con base a disponibilidad de efectivo			
Cuentas por pagar a plazo (Préstamos)	Pago de cuotas por préstamo	Incumplimiento de pagos	Alto	Medio	Financiero/legal	Controles por medio de reportes de sistema, considerado como de las prioridades en cuestión de pagos.	X		Mantener una reserva de efectivo destinada al pago de préstamos
Efectivo	Administración adecuada del efectivo	Mala administración del efectivo	Alto	Alta	Financiero	Conciliaciones bancarias mensuales y segregación adecuada de funciones en la parte de firmas y traslados de fondos.	X		Girar políticas y procedimientos donde no se permita la extracción del efectivo para usos personales de los socios.

