

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**



**“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 PRESENTADA POR:  
FRANCISCO ANTONIO GARAY SALVADOR  
RICARDO JONATHAN RIVAS AMAYA**

**PARA OPTAR AL GRADO DE:  
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ENERO DE 2008**  
**SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTRO AMÉRICA**

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR: Msc. RUFINO ANTONIO QUEZADA SANCHEZ

SECRETARIO: LIC. DOUGLAS VLADIMIR ALFARO CHÁVEZ

DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS:  
LIC. ROGER ARMANDO ARIAS

SECRETARIA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS:  
LICDA. VILMA YOLANDA VÁSQUEZ DE DEL CID

COORDINADOR DEL SEMINARIO:  
LIC. RAFAEL ARÍSTIDES CAMPOS

DOCENTE DIRECTOR:  
LIC. FRANCISCO CRUZ LETONA

DOCENTE OBSERVADOR:  
LIC EDUARDO DELGADO

ENERO DE 2008

SAN SALVADOR,

EL SALVADOR,

CENTRO AMÉRICA

## **AGRADECIMIENTOS**

A Dios todo poderoso por haberme permitido continuar mis estudios y por darme fuerzas cada día para seguir adelante, a mis padres Francisco y Lilian por apoyarme siempre en todo lo que necesite, a mis hermanas Lorena y Mónica por su apoyo moral durante toda mi carrera, a mi comunidad virgen de Fátima por ser mi apoyo espiritual, a María Mercedes Sánchez, Juan Antonio Benavides, José Salvador Martín por apoyarme como verdaderos amigos, a todos mis compañeros de universidad que hicieron que esta experiencia fuera amena y lo mas divertida posible, a mi docente director Francisco Letona por toda su paciencia y compromiso que tuvo hacia con nosotros, a la Universidad de El Salvador y todo su personal por brindarme los conocimientos necesarios para estar en esta etapa de mi carrera.

**Francisco Garay**

A Dios todo poderoso, quien me dio la vida, fortaleza, inteligencia y sabiduría para culminar con éxito este objetivo que un día nos propusimos. A mis padres por el apoyo moral que me brindaron en el transcurso de mi carrera, por que siempre estuvieron ahí cuando los necesitaba. A mis hermanas y hermano quienes compartieron conmigo el sueño de finalizar una etapa de mi vida con todas sus alegrías y tristezas generados durante todo este tiempo. A mi abuela Rosa Etelvina Amaya quien me esta vigilando desde el cielo y a quien le dedico este logro, como un pequeño paso en mi desarrollo profesional. A todas las personas y amigos que colaboraron indirectamente para que pudiera culminar mi carrera y a las personas que quiero y estimo que en este momento se encuentran lejos de mi, mil gracias, su ayuda y fortaleza me permitieron finalizar con éxito mi carrera.

**Ricardo Rivas**

## RECONOCIMIENTO

NUESTRO AGRADECIMIENTO DE UNA MANERA MUY ESPECIAL AL LIC. FRANCISCO CRUZ LETONA POR TOD SU APOYO Y ORIENTACION EN LA REALIZACION DE ESTE TRABAJO, ASI TAMBIEN AL MSC. FRANCISCO QUINTANILLA POR SU COLABORACION EN EL DESARROLLO DE ESTE TRABAJO Y AL LIC. EDUARDO ANTONIO DELGADO POR SUS VALIOSAS APORTACIONES PARA LA FINALIZACION DEL TRABAJO.

FRANCISCO GARAY

RICARDO RIVAS

## INDICE

|   | Pagina |
|---|--------|
| INTRODUCCION . . . . .  | i      |
| CAPITULO I  |        |
| GENERALIDADES DE LA EMPRESA MERCANTIL, LOS MERCADOS FINANCIEROS,<br>LA ADMINISTRACION FINANCIERA DE CORTO PLAZO, Y LOS CONTRATOS DE<br>FACTORAJE; PROCESO DE DETERMINACION DE NECESIDADES DE CAPITAL DE<br>TRABAJO. . . . . | 1      |
| I. Generalidades de la Empresa Mercantil . . . . .  | 1      |
| A. Definición de Empresa . . . . .  | 1      |
| B. Clasificación de las Empresas . . . . .  | 2      |
| II. Generalidades de los mercados financieros . . . . .   | 3      |
| A. Mercados Financieros . . . . .   | 3      |
| III. Generalidades sobre administración financiera de corto plazo. . . . .  | 6      |
| A. Administración financiera de corto plazo. . . . .  | 6      |
| B. Capital de trabajo . . . . .   | 6      |
| C. Ciclo de conversión del efectivo. . . . .  | 6      |
| D. Ciclo operativo. . . . .   | 7      |
| E. Estrategias para administrar el ciclo de conversión del efectivo . . . . .   | 7      |
| F. Administración de las cuentas por cobrar . . . . .   | 9      |
| G. Agilización de las cobranzas . . . . .   | 9      |
| H. Esquema de la administración financiera de Corto plazo . . . . .   | 10     |
| IV. Generalidades de los contratos . . . . .  | 11     |
| A. Definición . . . . .   | 11     |
| B. Marco Legal . . . . .  | 11     |

|   |     |
|---|-----|
| C. Clasificación de los contratos según el código de comercio de la Republica de El Salvador . . . . .    | 11  |
| V. Factoraje . . . . .  | 15  |
| A. Concepto de factoraje . . . . .  | 15  |
| B. Concepto de contrato de factoraje . . . . .  | 15  |
| C. Características del contrato de factoraje . . . . .  | 16  |
| D. Importancia . . . . .  | 19  |
| E. Beneficios del factoraje . . . . .   | 19  |
| F. Clasificación del Factoraje. . . . .   | 21  |
| G. Marco Jurídico . . . . .   | 24  |
| VI. Proceso de determinación de necesidades de Capital de Trabajo . . . . .                               | 25  |
| A. Necesidad e importancia de Capital de Trabajo . . . . .  | 25  |
| B. Financiamiento concedido por los proveedores . . . . .   | .26 |
| C. Coeficiente básico de financiación . . . . .   | 26  |
| D. Necesidades operativas de fondos . . . . .   | 27  |
| VII. Generalidades del Análisis de la situación financiera de Corto plazo de la mediana Empresa . . . . . | 28  |
| A. Presupuesto de efectivo . . . . .  | 28  |

## CAPITULO II

### DIAGNOSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA UTILIZACIÓN DEL CONTRATO DE FACTORAJE COMO INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO EN LA MEDIANA EMPRESA DEL SECTOR COMERCIO . . . . .

|  |    |
|--|----|
| I. Metodología de la investigación . . . . .       | 33 |
| A. Método de Investigación . . . . .               | 33 |
| B. Fuentes de Recolección de Información . . . . . | 33 |
| C. Tipo de Investigación. . . . .                  | 35 |
| D. Tipo de Diseño de Investigación . . . . .       | 35 |
| E. Determinación del Área Geográfica . . . . .     | 36 |

|  |    |
|--|----|
| F. Determinación de la Población y la Muestra . . . . .                                | 36 |
| II Análisis de los resultados de la investigación . . . . .                            | 38 |
| A. Evaluación del entorno de la mediana empresa . . . . .                              | 38 |
| B. Análisis del mercado monetario . . . . .  | 38 |
| C. Análisis de la situación financiera de la mediana empresa . . . . .                 | 39 |
| D. Análisis de las necesidades de Capital de trabajo . . . . .                         | 39 |
| E. Análisis del uso del contrato de factoraje como<br>Instrumento financiero . . . . . | 40 |
| III. Conclusiones . . . . .  | 41 |
| IV. Recomendaciones . . . . .  | 42 |

### CAPITULO III

#### **PROPUESTA DE UN MODELO DE OBTENCION DE CAPITAL DE TRABAJO PARA**

#### **LA MEDIANA EMPRESA DEL SECTOR COMERCIO BASADO EN EL CONTRATO**

#### **DE FACTORAJE, EN EL MUNICIPIO DE SAN SALVADOR . . . . . 43**

|  |    |
|--|----|
| I. Objetivos . . . . .   | 43 |
| A. Objetivo General . . . . .  | 43 |
| B. Objetivos Específicos . . . . .   | 43 |
| II. Modelo de obtención de capital de trabajo para la mediana Empresa<br>del sector comercio basado en el contrato de factoraje,<br>en el Municipio de San Salvador. . . . . | 44 |
| A. Análisis del panorama financiero de corto plazo . . . . .   | 46 |
| B. Determinación de las necesidades de Fondos. . . . .   | 57 |
| C. Pasos para la creación de un presupuesto de efectivo. . . . .   | 57 |

|  |    |
|--|----|
| D. Establecimiento del monto a Financiar basado en el presupuesto de Efectivo.               | 66 |
| E. Definición del tipo de factoraje a utilizar   | 67 |
| F. Negociar con la empresa Factor la Línea de Crédito  | 70 |
| G. Obtención de fondos por medio del factoraje   | 72 |
| H. Implementación  | 74 |
| Glosario   | 76 |
| <i>Bibliografía</i>  | 78 |
| Anexos   | 80 |
| Anexo No 1: Cuestionario dirigido a las Medianas Empresas del sector comercio                | 1  |
| Anexo No 2: Tabulación y Análisis de datos   | 5  |
| Anexo No 3: Modelo de Balance General  | 17 |
| Anexo No 4: Listado de Medianas Empresas del Sector Comercio en el Municipio de San Salvador | 18 |

## INTRODUCCIÓN

Las necesidades de efectivo en las medianas empresas del sector comercio han ido en aumento a lo largo de estos años, aunado con la globalización que ha traído empresas de nivel mundial a competir con las empresas nacionales lo que ha causado un estancamiento en sus ventas, y una creciente necesidad de capital de trabajo para poder seguir vigentes en este ambiente tan competitivo. Se pretende con este trabajo la implementación de un sistema estándar de capital de trabajo para la mediana empresa basado en el contrato de factoraje, para la agilización de obtención de este y así poder continuar sus labores y ser más competitivos ante estos nuevos agentes.

El trabajo se ha estructurado en tres capítulos y el contenido de cada uno de ellos es el siguiente:

El capítulo I, incluye las generalidades de la empresa mercantil, así de conceptos básicos de factoraje, capital de trabajo, contratos, así como también las generalidades del análisis financiero de corto plazo, los aspectos generales de la determinación de necesidades de capital de trabajo.

El capítulo II, está conformado por el diagnóstico de situación actual de uso del contrato de factoraje para obtención de capital de trabajo. En este se describe la metodología empleada para realizar la investigación de campo y seguido la presentación de los resultados de la investigación de campo mediante un análisis de la información recolectada directamente de las 33 Medianas Empresas, con base a dichos resultados se establecen las conclusiones de la situación financiera actual de las Medianas Empresas del Sector Comercio en el Municipio de San Salvador

En El Capítulo III, se ha creado una Propuesta 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, cuya finalidad es el de maximizar el desempeño financiero de dicho rubro, en este capítulo se presenta además se presenta el correspondiente plan de implementación

## **CAPITULO I**

### **GENERALIDADES DE LA EMPRESA MERCANTIL, LOS MERCADOS FINANCIEROS, LA ADMINISTRACION FINANCIERA DE CORTO PLAZO, Y LOS CONTRATOS DE FACTORAJE; PROCESO DE DETERMINACION DE NECESIDADES DE CAPITAL DE TRABAJO.**

**Introducción:** en este capítulo están descritos los conceptos básicos de contrato de factoraje, capital de trabajo, mercados financieros y empresa mercantil, también incluye el desarrollo del análisis financiero de corto plazo así como la determinación de necesidades de capital de trabajo.

#### **I. Generalidades de la Empresa Mercantil.**

##### **A. Definición de empresa.**

Unidad económica básica encargada de satisfacer las necesidades del mercado mediante la utilización de recursos materiales y humanos. Se encarga, por tanto, de la organización de los factores de producción, capital y trabajo<sup>1</sup>.

El Código de Comercio de la Republica de El Salvador año 2005, artículo # 553, define a la empresa mercantil como: "un conjunto coordinado de trabajo, de elementos materiales y de valores incorpóreos, con objeto de ofrecer al público, con propósito de lucro y de manera sistemática, bienes o servicios."

---

<sup>1</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/Empresa>

## **B. Clasificación de las empresas.**

### **1. Según la actividad económica que desarrolla<sup>2</sup>**

#### **a) Del sector primario:**

Es decir, que crea la utilidad de los bienes al obtener los recursos de la naturaleza (agrícolas, ganaderas, pesqueras, mineras, etc.

#### **b) Del sector secundario:**

Que centra su actividad productiva al transformar físicamente unos bienes en otros más útiles para su uso. En este grupo se encuentran las empresas industriales y de construcción.

#### **c) Del sector terciario (servicios):**

Con actividades de diversa naturaleza, como comerciales, transporte, turismo, asesoría.

### **2. Según CONAMYPE<sup>3</sup> las empresas salvadoreñas se clasifican en:**

#### **a) Microempresa:**

Toda Unidad económica que tiene hasta 10 ocupados y ventas anuales hasta el equivalente de 476 salarios mínimos urbanos.

#### **b) Pequeña empresa:**

Toda Unidad económica que tiene hasta 50 ocupados y ventas anuales hasta el equivalente de 4,762 salarios mínimos urbanos.

#### **c) Mediana empresa:**

Toda Unidad económica que tiene hasta 100 ocupados y ventas anuales hasta el equivalente de 31,746 salarios mínimos urbanos.

Gran empresa: Toda Unidad económica que tiene más de 100 ocupados y ventas anuales superiores a 31,746 salarios mínimos urbanos.

---

<sup>2</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/Empresa>

<sup>3</sup> Estrategia para el desarrollo competitivo de las MIPYME 2004-2009, [www.conamype.com.sv](http://www.conamype.com.sv)

## **II. Generalidades de los mercados financieros.**

### **A. Mercados Financieros.**

Los mercados financieros se componen de un mercado bursátil o mercado de capitales a largo plazo- (las Bolsas de cada país), de un mercado monetario y de un mercado de cambios o mercado de capitales a corto y medio plazo-, de un mercado de tasas de interés, y de un mercado de materias primas.

#### **1. Mercado monetario**

Un mercado monetario o de dinero puede definirse como el mercado al por mayor, de activos de bajo riesgo y alta liquidez y emitidos a corto plazo (18 meses como máximo).

El hecho de ser un mercado de mayoristas no quiere decir que todas las operaciones que se hacen a corto plazo tienen la consideración de pertenecer al mercado monetario, sino solamente aquellas realizadas en mercados altamente especializados de carácter mayorista.

El bajo riesgo de estos mercados esta determinado por la solvencia de los emisores, prestatarios institucionales como el tesoro, bancos comerciales o bien grandes empresas publicas y privadas de reconocida solvencia y que acuden a financiarse a corto a estos mercados.

La alta liquidez esta determinada por la existencia de amplios mercados secundarios que garantizan la fácil y rápida negociación de los títulos y que es consustancial con estos mercados

#### **2. Mercado de Capitales**

El mercado de capitales es una "herramienta" básica para el desarrollo económico de una sociedad, ya que mediante él, se hace la transición del ahorro a la inversión, este moviliza recursos principalmente de mediano y largo plazo, desde aquellos sectores que tienen dinero en exceso (ahorradores o inversionistas) hacia las actividades productivas (empresas, sector financiero, gobierno) mediante la compraventa de títulos valores.

Como es sabido, por medio de una mayor propensión al ahorro, se genera una mayor inversión, debido a que se producen excedentes de capital para los ahorradores, los cuales buscan invertirlos y generar

mayor riqueza. Esta inversión da origen, por su parte, a nuevas industrias generadoras de ingresos, siendo este el principal objetivo del mercado de capitales.

"Es el conjunto de mecanismos a disposición de una economía para cumplir la función básica de asignación y distribución, en el tiempo y en el espacio, de los recursos de capital, los riesgos, el control y la información asociados con el proceso de transferencia del ahorro a inversión".

### **3. Mercado de cambios**

El mercado de cambios es igualmente conocido, al lado del mercado monetario, bajo la apelación de mercado de capitales a corto y medio plazo (en oposición al mercado de capitales a largo plazo: la Bolsa). Es a menudo conocido por su acrónimo inglés: FOREX. El mercado de cambios no está localizado materialmente en un lugar preciso; en efecto, este mercado toma la forma de una red electrónica internacional (que se ha vuelto posible por los progresos en comunicación), que funciona continuamente (esto gracias a los desfases horarios) cinco días a la semana. El mercado de cambios es así un lugar abstracto (informático), donde se encuentran el conjunto de ofertas y de demandas de divisas (es decir, de monedas extranjeras). El mercado de cambios es sólo una interconexión electrónica de tablas de arbitraje (una tabla de arbitraje es el sitio donde los cambistas trabajan en un banco) a lo ancho del mundo, apelando al "provider" habitual que es Reuters (telecomunicaciones). Esto se parece a un lazo permanente como el de Internet, donde únicamente los afiliados tienen acceso. No existe entonces un lugar único aparte de esta red de ordenadores especializados.

### **4. Mercado de los tipos de interés**

Conviene distinguir claramente los tipos de interés a corto plazo, que son controlados por los Bancos Centrales (ver el capítulo anterior: el mercado monetario), de los tipos de interés a largo plazo, que están por su parte en manos del mercado y constituyen por tanto lo que se llama el mercado de los tipos de interés. Los tipos de interés a corto plazo Existen dos grandes tipos de tipos de interés a corto plazo: los tipos directivos, que son los tipos especializados determinados unilateralmente por el Banco Central de un país, y los tipos monetarios, que están determinados por la oferta y la demanda en el mercado monetario.

## **5. Mercado de las materias primas**

Ya que prácticamente ningún país realiza una producción que tenga como único objetivo su autosuficiencia, un mercado mundial propone productos al conjunto del planeta, siguiendo una tarifa mundial. En definitiva, un país que produzca más que lo que supone su consumo interno venderá su excedente en el mercado mundial a un precio mundial. En cambio, el país que no produzca lo suficiente para satisfacer sus necesidades domésticas se volverá hacia el mercado mundial para adquirir lo que le falta. Es este mercado mundial lo que se llama el mercado de las materias primas; en él encontraremos los productos más diversos, desde el cacao hasta el petróleo, pasando por el oro y los plátanos. Los precios mundiales están, como siempre, determinados por la confrontación de la oferta y de la demanda en el mercado; dicho de otra forma, cuanto más se venda un producto en el mercado, más bajará su precio, mientras que cuanto más se compre, más subirá el precio.

### **III. Generalidades sobre administración financiera de corto plazo.**

#### **A. Administración financiera de corto plazo.**

Es la administración de activos y pasivos circulantes, su objetivo principal es la de administrar cada uno de la mejor manera posible, (activos: inventarios, cuentas por cobrar, efectivo y valores negociables; pasivos: cuentas por pagar, documentos por pagar, etc.) para alcanzar un equilibrio financiero dentro de la empresa.

#### **B. Capital de trabajo.**

Se define como la diferencia entre los activos y pasivos circulantes de la empresa<sup>4</sup>. Cuando los activos circulantes superan a los pasivos circulantes, la empresa tiene un capital de trabajo neto positivo. Cuando los activos circulantes son menores que los pasivos circulantes la empresa tiene un capital de trabajo neto negativo.

La conversión de los activos circulantes en líquido o dinero sirve para pagar los pasivos circulantes, en general cuanto mayor sea el margen de activos circulantes de una empresa cubran sus pasivos circulantes, mas capaz será ésta de pagar sus facturas al vencimiento.

#### **C. Ciclo de conversión del efectivo.**

Cantidad de tiempo que los recursos de una empresa se mantienen invertidos; se calcula restando del ciclo operativo el periodo promedio de pago.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Principios de Administración Financiera décima edición Lawrence J. Gitman Pág.: 493-495

<sup>5</sup> Principios de Administración Financiera décima edición Lawrence J. Gitman Pág.: 492

### **D. Ciclo operativo.**

Tiempo que transcurre desde el inicio del proceso de producción hasta el cobro del dinero por la venta de un producto terminado, para obtenerlo se mide el tiempo transcurrido sumando la edad promedio de inventario (EPI) y el periodo promedio de cobranza (PPC).<sup>6</sup>

### **E. Estrategias para administrar el ciclo de conversión del efectivo.**

Las estrategias para administrar el ciclo de efectivo son las que permiten utilizar de mejor forma las diferencias entre pasivos y activos circulantes, estas se detallan a continuación:

#### **1. Rotación del Inventario.**

Rotar el inventario tan pronto como sea posible sin existencias de inventario que den como resultado una pérdida en ventas.

El periodo de conversión del inventario: consiste en el plazo promedio de tiempo que se requiere para convertir los materiales en productos terminados y posteriormente para vender estos bienes.

$$\text{Rotación de Inventario} = \frac{\text{Costo de mercancía Vendida}}{\frac{\text{Inv. Inicial} + \text{Inv. Final}}{2}}$$

---

<sup>6</sup> Principios de Administración Financiera décima edición Lawrence J. Gitman Pág.: 492

## 2. "Cobrar las cuentas por cobrar tan pronto como sea posible".

"Cobrar las cuentas por cobrar tan pronto como sea posible sin pérdida de ventas por técnicas de cobranza de alta presión".

El periodo de cobranza de las cuentas por cobrar, consiste en el plazo promedio de tiempo que se requiere para convertir en efectivo las cuentas por cobrar de la empresa, es decir, para cobrar el efectivo que resulta de una venta. El periodo de cobranza de las cuentas por cobrar también se conoce como días de venta pendientes de cobro y se calcula dividiendo las cuentas por cobrar entre el promedio de ventas a crédito por día.

$$\begin{array}{l} \text{Periodo de cobranza de} \quad \text{cuentas por cobrar} \\ \text{Las cuentas por cobrar} = \frac{\text{-----}}{\text{Ventas a crédito / 360 días}} \end{array}$$

## 3. Administrar los tiempos.

Administrar los tiempos de envío, procesamiento y compensación para reducirlos cuando se cobre a los clientes e incrementarlos cuando se pague a los proveedores.

## 4. Pagar las cuentas por pagar tan lento como sea posible.

Pagar las cuentas por pagar tan lento como sea posible sin dañar la calificación de crédito de la empresa. Consiste en el plazo promedio de tiempo que transcurre desde la compra de los materiales y mano de obra, y el pago de efectivo por los mismos.

$$\begin{array}{l} \text{Periodo de diferimiento de} \quad \text{Cuentas por Pagar} \\ \text{Las cuentas por pagar} = \frac{\text{-----}}{\text{Compras a crédito / 360 días}} \end{array}$$

## **F. Administración de las cuentas por cobrar.**

El componente en estudio para este modelo, el periodo promedio de cobranza, que no es más que el promedio de tiempo que pasa desde una venta al crédito hasta que la empresa puede utilizar el pago. Este periodo se puede dividir en dos momentos, el primero que es el tiempo de la venta, y el segundo el tiempo de recuperación del dinero donde implica la cobranza y el procesamiento de pagos.

El principal objetivo de la administración de las cuentas por cobrar es el de cobrar dichas cuentas lo mas pronto posible sin perder clientes por aplicar técnicas de cobranza que ejerzan demasiada presión.

## **G. Agilización de las cobranzas.**

La agilización de las cobranzas reduce el periodo promedio de cobro, por lo tanto también reduce la cuantía de inversión en la recuperación de créditos, y como resultado se obtiene un periodo más corto de recuperación de activos corrientes, y un flujo de capital de trabajo neto positivo; en la práctica existen muchas estrategias para agilizar las cobranzas, una de ellas es el contrato de factoraje, que se ha popularizado en la última década.

## DIAGRAMA

### H. ESQUEMA DE LA ADMINISTRACION FINANCIERA DE CORTO PLAZO.<sup>7</sup>

La administración financiera se divide en dos áreas administración financiera de largo plazo y de corto plazo.

Cuadro # 1

Administración financiera de corto plazo → Capital de Trabajo → Ciclo de Conversión del Efectivo

$$\text{Ciclo de conversión de efectivo (CCC)} = \left\{ \begin{array}{l} \text{Ciclo Operativo (CO)} \left\{ \begin{array}{l} \text{Edad Promedio del Inventario (EPI)} \\ + \\ \text{Periodo Promedio de cobranza (PPC)} \end{array} \right. \\ - \\ \text{Periodo Promedio De Pago (PPP)} \end{array} \right.$$

Estrategias Para Administrar el CCC =  $\left\{ \begin{array}{l} \text{Rotación del Inventario} \\ \text{Cobrar las Cuentas por Cobrar Tan Pronto Como sea posible} \\ \text{(Disminuir el PPC)} \\ \text{Administrar los tiempos} \\ \text{Pagar las cuentas por pagar tan lento como sea posible} \end{array} \right\}$  AGILIZACION DE LAS COBRANZAS = FACTORAJE

<sup>7</sup> Diagrama de Elaboración propia

## **IV. Generalidades de los contratos.**

### **A. Definición.**

Según el Código Civil de la Republica de El Salvador, artículo 1309.

“Contrato es una convención en virtud de la cual una o más personas se obligan para con otra u otras, o recíprocamente, a dar, hacer o no hacer alguna cosa”.Código Civil de El Salvador.

“La convención es el acuerdo de dos o más personas sobre un objeto de interés jurídico, y el contrato es una especie particular de convención, cuyo carácter propio consiste en ser productor de obligaciones”. Joaquín Garrigues. (Año)

“Contrato mercantil, el peculiar del derecho de la contratación mercantil o el que, común en ciertos aspectos básicos con el homónimo del derecho civil, se rige según la legislación mercantil por ser el comerciante, al menos uno de los que intervienen o por tratarse de actos de comercio, caracterizados por el lucro y la profesionalidad sobre todo.” Diccionario jurídico de Cavanela, 2001.

### **B. Marco Legal.**

Como el contrato mercantil es un acto de comercio, constituye una categoría jurídica formal, serán mercantiles los contratos a los que la ley atribuya mercantilidad.

Para aclarar la función de los diversos contratos en el campo de la actividad comercial, conviene conocer los contratos que contiene el Código de Comercio de El Salvador:

### **C. Clasificación de los contratos según el código de comercio de el salvador**

Según el código de comercio de el salvador los contratos se clasifican en:

Cuadro # 2

Cuadro # 2

| <b>CLASIFICACION DE LOS CONTRATOS SEGUN EL CÓDIGO DE COMERCIO DE EL SALVADOR</b> |  |
|--|--|
| <b>TIPO DE CONTRATO</b>  | <b>CONCEPTO</b>  |
| <b>1. Contrato de Compraventa.</b>   | Son compraventas mercantiles las que se realizan dentro del giro normal de explotación de una empresa mercantil. También, las cosas mercantiles. Este contrato consiste en un acuerdo oneroso mediante el cual dos partes adquieren obligaciones recíprocas.   |
| <b>2. Contrato de venta a plazos de bienes muebles.</b>                          | La venta a plazos de bienes muebles es aquella en que se acuerda que el dominio del bien no será adquirido por el comprador, mientras no haya pagado el total o parte del precio, o cumplido con alguna otra condición. Dicho contrato debe inscribirse en el registro de comercio, para tener efecto frente a terceros, y debe exceder a un mil colones   |
| <b>3. Contrato estimatorio.</b>  | Un contrato estimatorio o venta en consignación, una parte entrega a las otras cosas muebles, para que le pague su precio o le devuelva las mismas cosas o parte de ellas, dentro de un plazo. En este contrato, el consignante no podrá disponer de las cosas mientras no le sean restituidas, mientras que el consignatario puede disponer de las cosas, las cuales, no le podrán ser embargadas |
| <b>4. Contrato de permuta.</b>   | El contrato de permuta es parecido a la compraventa, pero en lugar de intercambiar dinero por una cosa, se intercambian dos cosas semejantes. La ley regula el contrato de permuta de igual manera que al de compraventa.  |
| <b>5. Contrato de suministro.</b>  | En este contrato, una parte se obliga, a cambio de un precio determinado, a realizar en favor de la otra, prestaciones periódicas o continuadas. Por ejemplo, el contrato de suministro entre un comerciante u cada uno de sus proveedores.  |
| <b>6. Contrato de comisión.</b>  | Por medio de este contrato, el comisionista desempeña en nombre propio pero por cuenta ajena, mandato para realizar actos de comercio. El comisionista actúa como agente intermediario, entre el comitente y los terceros.   |
| <b>7. Contrato de mandato mercantil.</b>   | El contrato de mandato mercantil, es en donde el mandatario se encarga de practicar actos de comercio por cuenta y a nombre del mandante. Por lo anterior, responderá ante el mandante por daños o perjuicios.   |

Cuadro #2<sup>8</sup>


---

<sup>8</sup> Fuente: Creación Propia

|   |   |
|---|---|
| <b>8. Contrato de depósito mercantil.</b> | El contrato de depósito mercantil es el que se hace en los almacenes generales de depósito, el que los hoteleros y empresas similares reciben de sus clientes y el dinero o títulos valores hechos en el establecimiento bancario. En este contrato, el depositario debe custodiar la cosa con la diligencia más estricta y no podrá utilizarla ni dejarla en depósito a otro, sin consentimiento del depositante, al mismo tiempo, el depositante puede reclamar la cosa cuando quiera, a no ser que se hubiere fijado un plazo en interés del depósito.   |
| <b>9. Contrato de reporto.</b>            | Por medio de este contrato, el reportador adquiere, por una suma de dinero, la propiedad de título valores y se obliga a transferir al reportado la propiedad de igual número de títulos de la misma especie y sus accesorios, en el plazo convenido, contra el reembolso del mismo precio más un premio.   |
| <b>10. Contrato de cuenta corriente.</b>  | El contrato de cuenta corriente, es el contrato donde dos personas que se entregarán valores recíprocamente, se obligan a convertir sus créditos en partidas de "debe" y de "haber", de manera que solo se pueda exigir la diferencia final que resulta de la liquidación respectiva.   |
| <b>11. Contrato de transporte.</b>        | Por medio del contrato de transporte, el porteador se obliga a trasladar personas o cosas de un lugar a otro, a cambio de un precio. Este contrato adquirirá categoría de mercantil, cuando se preste por empresas dedicadas a ofrecer al público este servicio.  |
| <b>12. Contrato de seguros.</b>           | El contrato de seguros es el que obliga a la empresa aseguradora, mediante una prima, a resarcir un daño o a pagar una suma de dinero al verificarse la eventualidad prevista en el contrato.   |
| <b>13. Contrato de participación.</b>     | Por el contrato de participación, un comerciante se obliga a compartir con una o varias personas, que le aporten bienes o servicios, las utilidades o pérdidas que resulten de una o varias operaciones de su empresa o del giro total de la misma.   |
| <b>14. Contrato de garantía.</b>          | <p>Los contratos de garantía son tres:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Contrato de prenda: Se considera mercantil la prenda constituida a favor de empresas cuyo giro ordinario comprenda el otorgamiento de créditos con garantía prendaria. Esta puede ser con desplazamiento o sin desplazamiento.</li> <li>• Fianza mercantil: El contrato de fianza mercantil es el constituido por empresas que, dentro de su giro ordinario, practiquen dicha operación y la otorgada por instituciones bancarias. En este contrato el fiador responde solidariamente por el fiado, sin gozar del beneficio de excusión de bienes.</li> <li>• La hipoteca: Se pueden hipotecar las empresas mercantiles, se entenderán comprendidos todos sus elementos, al igual que en la venta, sin necesidad de descripción nominal. Consiste en un tipo de prenda sin desplazamiento, ya que generalmente se hace sob</li> </ul> |

Cuadro # 3

| <b>PRINCIPIOS DE LOS CONTRATOS</b>  |  |
|-------------------------------------|--|
| <b>PRINCIPIOS</b>                   | <b>DEFINICIÓN</b>  |
| <b>1. Principio de Posibilidad.</b> | Se refiere a la posibilidad física y jurídica en el objeto de los contratos, todo contrato para que pueda validamente celebrarse debe tener un objeto físico y jurídicamente posible. La posibilidad física de las cosas simplemente significa que existan en la naturaleza, o que puedan existir.   |
| <b>2. Principio de Licitud.</b>     | Conforme al código debe existir licitud en el objeto, motivo o fin y condición del contrato, y que la licitud en alguno de estos aspectos origina la nulidad absoluta o relativa según prevenga la ley.  |
| <b>3. Principio de Capacidad.</b>   | Se requiere que el contrato se ejecute por personas capaces, comprendemos aquí tanto la capacidad de goce, como la de ejercicio, debe distinguirse según que falte la capacidad de goce o la de ejercicio, porque las consecuencias jurídicas será diferentes.   |
| <b>4. Principio de Veracidad.</b>   | "Teoría del error, según este principio, en los contratos no debe haber error determinante de la voluntad de las partes, ésta por consiguiente, debe manifestarse en forma cierta.   |
| <b>5. Principio de Libertad.</b>    | Teoría de la violencia, el principio de la libertad significa que los contratantes deben ser libres tanto en la formación del contrato como en la exteriorización de la voluntad, debemos distinguir dos aspectos, uno la libertad, en la formación del contrato, la primera manifestación la encontramos siempre en todos los contratos, exceptuando algunos especiales que regula el código. |

Cuadro # 3<sup>9</sup>


---

<sup>9</sup> Fuente: creación propia.

## **V. Factoraje.**

### **A. Concepto de factoraje.**

El 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<sup>10</sup>

Es un mecanismo de financiamiento a corto plazo mediante el cual una empresa comercial, industrial, de servicios o persona física con actividad empresarial, promueve su crecimiento a partir de la venta de sus cuentas por cobrar vigentes a una empresa de factoraje

J. Fred Weston<sup>11</sup> (1994) lo define como una forma de financiación mediante la compra de las cuentas por cobrar por el Factor sin responsabilidad para el prestatario (vendedor). El comprador de los bienes es notificado de la transferencia y hace el pago directamente al Factor. La empresa que hace de Factor asume el riesgo de falta de pago por cuentas malas, por lo que debe verificar el crédito, así puede decirse acertadamente que los factores no sólo proporcionan dinero, sino también un departamento de crédito para el prestatario.

### **B. Concepto de contrato de factoraje.**

"El contrato de factoraje se define como un contrato innominado, mixto y complejo, llamado a cubrir diversas finalidades económicas y jurídicas del empresario por una sociedad especializada, que se integran por diversas funciones, aun cuando alguna de ellas no venga especialmente pactada, y que se residencian: en la función de gestión, por la cual la entidad de factoraje se encarga de todas las actividades empresariales que conlleva la función de gestionar el cobro de los créditos cedidos por el empresario, liberando a éste de la carga de medios materiales, y humanos que debería arbitrar en orden a

---

<sup>10</sup> <http://www.derechocomercial.edu.uy/EsqFactoraje.htm>

<sup>11</sup> Weston. J. Fred. Fundamentos de Administración Financiera/ J. Fred Weston, Eugene F. Brigham. – México: Editorial Mc Graw- Hill, 1994.

obtener el abono de los mismos; la función de garantía, en este supuesto la entidad de factoraje asume, además, el riesgo de insolvencia del deudor cedido, adoptando una finalidad de carácter aseguratorio; y la función de financiación, que suele ser la más frecuente, en ella la sociedad de factoraje anticipa al empresario el importe de los créditos transmitidos, permitiendo la obtención de una liquidez inmediata, que se configura como un anticipo de parte del nominal de cada crédito cedido, aparte de la recepción por la sociedad de factoraje de un interés en la suya".

El contrato de factoraje deberá contener como mínimo lo siguiente:

1. Nombre, razón o denominación social y domicilio de las partes;
2. Identificación de los instrumentos que son objeto de factoraje o, de ser el caso, precisar los criterios que permitan identificar los instrumentos respectivos;
3. Precio a ser pagado por los instrumentos y la forma de pago;
4. Retribución correspondiente al Factor; de ser el caso;
5. Responsable de realizar la cobranza a los Deudores; y,
6. Momento a partir del cual el Factor asume el riesgo crediticio de los Deudores.

### **C. Características del contrato de factoraje**

El contrato de factoraje tiene características muy particulares que lo diferencian de otros tipos de contratos financieros, entre las más importantes están:

Ver cuadro #4

Cuadro # 4

| <b>CARACTERISTICAS DEL CONTRATO DE FACTORAJE</b>  |   |
|---|---|
| <b>CARACTERISTICA</b>                             | <b>DEFINICIÓN</b>   |
| <b>1. Principal.</b>                              | Tiene esta característica por contar con autonomía e independencia propias, es decir, no depende ni está subordinado a ningún otro contrato, pudiendo existir por sí solo.  |
| <b>2. Obligacional.</b>                           | Porque su celebración sólo genera obligaciones, careciendo de efectos reales.   |
| <b>3. Oneroso.</b>                                | Porque impone prestaciones para cada una de las partes que éstas ejecutan una a cambio de la otra (ventaja por desventaja), es decir, es opuesto al gratuito.   |
| <b>4. De prestaciones recíprocas (bilateral).</b> | Desde que de éste nacen obligaciones para las dos partes contratantes. En este contrato intervienen dos partes que se hacen prestaciones entre sí.  |
| <b>5. Conmutativo.</b>                            | Ya que las prestaciones son determinadas y ciertas, y entonces las partes pueden prever sus resultados.   |
| <b>6. De tracto sucesivo.</b>                     | Puesto que su ejecución se prolonga en el tiempo y no se consuma en un solo momento.  |
| <b>7. Complejo.</b>                               | <p>Porque puede contener una diversidad de prestaciones (servicios) que el factor brinda al factorado. Estos servicios se dividen en tres grupos que son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Los servicios administrativos –entre los que resaltan los de investigación de la clientela y la contabilidad de las transacciones</li> <li>• El servicio de garantía, consistente en que el factor asume el riesgo de la insolvencia de los deudores –se trata de una garantía de cobro.</li> <li>• El servicio de financiación, consistente en el pago anticipado que el factor hace al cliente factorado.</li> </ul> |
| <b>8. De adhesión.</b>                            | Esta es una característica muy frecuente en el Contrato de Factoraje. Es comúnmente considerado un contrato de adhesión debido a que en la gran mayoría de los casos el cliente se limita a aceptar las condiciones del factor sin poder discutir las   |

|   |   |
|---|---|
| <b>9. Comercial o mercantil y de empresa.</b> | Porque el factor debe necesariamente ser una entidad financiera (banco o empresa de factoraje debidamente autorizada) y el cliente será una empresa comercial, industrial o prestadora de servicios.  |
| <b>10. De colaboración.</b>                   | Por cuanto el factor asiste a la empresa, prestándole servicios tales como el control de los créditos, la investigación de clientes, la contabilidad de las acreencias, marketing, etc., y sobretodo la cobranza judicial y extrajudicial (gestión de cobros) |

Cuadro # 4<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> Fuente: creación propia.

## **D. Importancia.**

La operación de Factoraje tiene por finalidad auxiliar a los fabricantes y comerciantes en la organización y registro de su contabilidad y en la facturación de los procesos y servicios que lanzan en el mercado.

El contrato de Factoraje ofrece una variedad de servicios administrativos y financieros, tales servicios comprenden principalmente, 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 (Old line Factor(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 (New Style factor(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, servicios de contabilidad, 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; de esta forma, la empresa mejora:

- Su gestión financiera y comercial.
- Puede ofrecer a sus clientes comerciales sin afectar sus flujos de caja.
- Puede mejorar la relación con los proveedores.
- Maneja apropiadamente el inventario.
- Facilita el crecimiento de la empresa.

El factoraje es apto sobre todo para aquellas MYPE (Medianas y pequeñas 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, contabilidad, cobros y litigios que exigen un personal muy numeroso.

## **E. Beneficios del factoraje**

Entre algunos de los beneficios del contrato de factoraje tenemos:

Ver cuadro # 5

Cuadro # 5<sup>13</sup>

**Beneficios del factoraje:**

**1. Financieros.**

- Proporciona liquidez en función de sus ventas
- Nivelan flujos de efectivo en caso de ventas estacionales
- Permite una operación revolvente
- Reduce el apalancamiento financiero

**2. Económicos.**

- Reduce el ciclo operativo de su empresa
- Mejora la posición monetaria, no genera pasivos ni endeudamiento
- Disminuye costos en áreas de crédito y cobranza
- Cubre el riesgo de cuentas incobrables
- Apoya la recuperación de su cartera y el pago puntual de sus clientes

**3. Administrativos.**

- Mediante el respaldo de un equipo profesional y experto, hace eficiente la cobranza de sus cuentas
- Informa periódica y continuamente las operaciones y cobranza
- Evalúa la situación crediticia de sus clientes y prospectos

**4. Estratégicos.**

- Amplía la posibilidad de atención a nuevos sectores y mercados geográficos
- Fortalece vínculos entre su empresa y sus clientes
- Favorece la imagen institucional de su empresa
- Permite a su empresa dedicarse al desarrollo de su negocio

---

<sup>13</sup> Fuente: creación propia.

**F. Clasificación del Factoraje. Cuadro # 6<sup>14</sup>** 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<sup>15</sup>

| <b>CLASIFICACIÓN DEL FACTORAJE</b>                |  |
|---|--|
| <b>CATEGORIA</b>                                  | <b>DEFINICIÓN</b>  |
| <b>1. Servicio completo, Sin Recurso.</b>         | Constituye el acuerdo mas 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.     |
| <b>2. Factoraje con Recurso.</b>                  | 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.  |
| <b>3. Factoraje de autoservicio, Con Recurso.</b> | 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  |
| <b>4. Factoraje al vencimiento.</b>               | 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:<br><br>* Después de un período acordado desde la fecha de emisión de la factura o fecha de transferencia (Período de madurez)<br>* 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. |

<sup>14</sup> Fuente: creación propia.

<sup>15</sup> Weston. J. Fred. Fundamentos de Administración Financiera/ J. Fred Weston, Eugene F. Brigham. – México: Editorial Mc Gaw- Hill, 1994.

|  |   |
|--|---|
| <b>5. Factoraje Nacional.</b>                | Cuando vendedor y comprador son residentes en un mismo país.  |
| <b>6. Factoraje Internacional.</b>           | 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 com  |
| <b>7. Factoraje Comercial.</b>               | 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 e |
| <b>8. Factoraje Clásico.</b>                 | Es el que proporciona servicios de cobro, seguro y financiación.  |
| <b>9. Factoraje de Participación.</b>        | Se origina cuando la participación se realiza con la intervención de un banco.  |
| <b>10. Factoraje Convencional con notifi</b> | 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.  |
| <b>11. Factoraje sin notificación.</b>       | El cliente no comunica a sus compradores que ha cedido sus créditos a favor del financista o favor. 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 |
| <b>12. Factoraje por Intermedio.</b>         | Es una variedad del Factoraje Internacional y se describe como acuerdo en virtud del cual ostra entidad diferente del factor, efectúa las cobranzas (usualmente el mismo vendedor). Esta modalidad constituye un acuerdo de servicio completo, pero no incluye  |

Continuación cuadro numero 6<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> Fuente: creación propia.

|                                     |   |
|-------------------------------------|---|
| <b>13. Descuento de Facturas.</b>   | 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 consiguien |
| <b>14. Factoraje “No Revelado”.</b> | 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 adminis  |

Continuación cuadro numero 6<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup> Fuente: creación propia.

## **G. Marco Jurídico.**

Aunque el Sistema de factoraje en El Salvador fue inspirado en el modelo mexicano, este adolece en el país de un marco jurídico específico, como se tiene en México, de hecho la ley general de organizaciones y actividades auxiliares del crédito en México, en su título segundo, capítulo III Bis, de las empresas de factoraje financiero, desde el artículo 45-A hasta el artículo 45-T, regula de forma integral tanto a los sujetos que pueden suscribir contrato de factoraje, como las prohibiciones, alcance, etc. De tal forma que el servicio de factoraje en México tiene una legislación propia y a la medida.<sup>18</sup>

En El Salvador, las operaciones de factoraje se apoyan en los documentos que el Código de Comercio de la República de El Salvador reconoce como válidos, llámese estos pagares y cheques, estos últimos emitidos con la fecha de vencimiento de la operación de factoraje.

De tal forma que el sustento legal del factoraje en el país está determinada por los artículos que se encuentran en el Código de Comercio de la República de El Salvador en los apartados referidos a los pagarés, comprendidos entre los artículos 788 al 792, cheques comprendidos entre los artículos 793 al 838.

La operación del factoraje se apoya en una operación de descuento de crédito, debidamente regulada por el Código de Comercio de la República de El Salvador en el título VII, de las operaciones de crédito y bancarias, capítulo I, de la apertura de créditos, sección "B". De los descuentos, en lo concerniente a los artículos 1119 al 1124. Es por eso que al momento de la apertura de una operación de factoraje en el Salvador, el factor además de pedir custodia de quedan (o las facturas, letras de cambio o cualquier otro documento que respalde la cuenta por cobrar), se solicita se le firme un pagare a su favor, un cheque prefechado (que luego es devuelto debidamente anulado), además de un documento de cesión de la gestión de cobro que se presenta a la empresa emisora del quedan.

---

<sup>18</sup> [Http://hho.juridicas.unam.mx/legislac/leycred/ley1](http://hho.juridicas.unam.mx/legislac/leycred/ley1).

## **VI. Proceso de determinación de necesidades de Capital de Trabajo.**

### **A. Necesidad e importancia de Capital de Trabajo.**

El término de Capital se origina con el legendario vendedor ambulante estadounidense, quien solía cargar su carro con numerosos bienes y recorrer una ruta para venderlos. Dicha mercancía recibía el nombre de capital de trabajo porque era lo que realmente se vendía, o lo que "rotaba por el camino" para producir utilidades.<sup>19</sup>

El carro y el caballo, por lo tanto eran financiados con "capital de trabajo", pero el vendedor ambulante solicitaba en préstamo los fondos necesarios para comprar la mercancía, estos préstamos se conocían como préstamos de capital de trabajo, y tenían que ser reembolsados después de cada viaje para demostrar al banco que el crédito era sólido. Si el vendedor ambulante era capaz de reembolsar el préstamo, entonces los bancos que seguían este procedimiento empleaban políticas bancarias de naturaleza sólida.

La base teórica que sustenta la utilización del capital de trabajo para medir liquidez es la convicción de que mientras más amplio sea el margen de activos circulantes sobre los pasivos circulantes, se estará en mejores condiciones para pagar las cuentas en la medida que vencen.

Sin embargo, cada empresa adoptara una determinada política con relación a sus finanzas a corto plazo la cual se compone de dos elementos:

- La magnitud de la inversión en activos circulantes que usualmente es una medida relativa del nivel de ingreso operativo total.
- La financiación del activo circulante que es una medida de la proporción de deudas a corto plazo con relación a las deudas a largo plazo.

En la correcta administración del capital de trabajo se deben considerar aspectos que la hacen especialmente importante para la salud financiera de la empresa:

- Las estadísticas indican que la principal porción del tiempo la mayoría de los administradores financieros se dedica a las operaciones internas diarias de la empresa, que caen bajo el terreno de la administración del capital de trabajo.

---

<sup>19</sup> Fuente: [www.monografias.com/trabajos5/medin/medin.shtm](http://www.monografias.com/trabajos5/medin/medin.shtm)

- Los activos circulantes representan un 60 % aproximadamente de los activos totales de una empresa.
- La administración del capital de trabajo es particularmente importante para las empresas pequeñas. Aunque estas empresas pueden minimizar su inversión en activos fijos, arrendando plantas y equipos, no pueden evitar la inversión en efectivo, cuentas por cobrar e inventario. Además debido a que una empresa pequeña tiene un acceso limitado a los mercados de capital a largo plazo, debe usarse sólidamente el crédito comercial y los préstamos bancarios a corto plazo, los cuales afectan al capital del trabajo aumentando los pasivos circulantes.

### **B. Financiamiento concedido por los proveedores.**

Pr : Crédito concedido a la empresa por los suministradores

C: Compras del año

Tp: Plazo de pago concedido por los suministradores

C

Pr = ----- x Tp

360

### **C. Coeficiente básico de financiación.**

Para analizar el equilibrio financiero de una empresa se parte de las siguientes relaciones: Se compara si el Capital Circulante Necesario se encuentra debidamente financiado con recursos permanentes.

Donde: CBF: Coeficiente básico de financiación

CCN: Capital circulante necesario

Recursos permanentes

CBF = -----

Activo Fijo + CCN

Si  $CBF > 1$  el CCN real es superior al necesario, la empresa está financiada en exceso; esto desde el punto de vista de la solvencia es positivo pero puede estar afectando la rentabilidad ( $CCR > CCN$ ).

Si  $CBF < 1$  el CC real es inferior al necesario, y la empresa está siendo financiada por defecto ( $CCR < CCN$ ).

Si esta situación ha sido prevista la empresa puede tener problemas de solvencia pues no habrá generado recursos líquidos para hacer frente al vencimiento de las deudas, y probablemente se vea forzada a buscar recursos ajenos de manera forzada.

Si  $CBF = 1$  ( $CCN = CCR$ ) se puede decir que la empresa está bien planteada, lo que no quiere decir que no pueda tener problemas de liquidez.

Como ya se ha planteado, las inversiones en circulante deben ser financiadas igual que las inversiones en activos fijos ya que si bien los circulantes rotan más rápido y se hacen líquidos en un plazo corto de tiempo, al desaparecer estos surgirán otros de tal forma que siempre habrá un circulante que deberá ser financiado de forma permanente, esta particularidad da lugar a lo que llamamos capital de trabajo.

El capital de trabajo es un concepto de pasivo relacionado con la financiación básica, más que un concepto de activo. Por ejemplo en una empresa puede no fluctuar el capital de trabajo mientras que la composición de su activo y pasivo difiere.

#### **D. Necesidades operativas de fondos.**

$NOF = ACO - PCO$        $ACO =$  Activo Circulante Operativo

$PCO =$  Pasivo Circulante Operativo

El circulante operativo es la suma de las cuentas por cobrar, más los inventarios, más la tesorería deseada.

El circulante operativo es diferente del activo circulante de la contabilidad y precisamente su diferencia está en los ingresos reales y los deseados. Para atender las necesidades operativas de la empresa, sin embargo se incluyen los excesos de deudores derivados de una mala gestión de cobro y los excesos de inventario.

Los recursos operativos a corto plazo son los que se obtienen de forma más o menos automática tales como:

Crédito a proveedores y pasivos acumulados, no tendrán consideración de operativos los créditos negociados con bancos o los aplazamientos en pagos de proveedores por incumplimientos de estos. Por tanto las NOF no salen de un balance porque el balance informa acerca de lo existe y no de lo que se necesita. De esta forma el concepto de NOF representa el volumen de inversión neta generada por las operaciones.

La relación entre NOF necesario y FM real (Fondo de Maniobra real).

Si  $FM > NOF$  entonces  $FM - NOF = ET$  (excedente de tesorería)

Si  $FM < NOF$  entonces  $NOF - FM = NGR$  (necesidad de recursos negociados)

Si la empresa tiene problemas financieros porque su FM es demasiado escaso, la empresa está mal planteada.

Si los problemas financieros provienen de que la empresa tiene exceso de NOF la empresa funciona mal; se trata de la previsión anticipada de las necesidades de recursos negociadas a fin de poder negociar dichos recursos con tiempo y en las mejores condiciones para la empresa.

## **VII. Generalidades del Análisis de la situación financiera de Corto plazo de la mediana Empresa.**

### **A. Presupuesto de efectivo**

El presupuesto de efectivo, es un estado de flujos positivos y negativos de efectivo resultado de la planeación de la empresa. A empresa lo utiliza para determinar las necesidades de efectivo a corto plazo (un año), entendido que su mayor función es la de identificar excedentes y escasez de efectivo.

Comúnmente este presupuesto es diseñado para un año, se divide en periodos más pequeños como meses, bimestres, o trimestres, esto depende de la naturaleza del negocio. Cuanto mas incertidumbre en cuanto a los flujos presente el presupuesto, mayor será la división que este deberá presentar. Muchas empresas presentan un patrón estacional de sus flujos, para enfrentar este problema el presupuesto de efectivo se presenta mensualmente. Las empresas con patrones estables y predecibles de flujo de efectivo podrían utilizar intervalos trimestrales o anuales.

Ver cuadro # 7

Cuadro #7<sup>20</sup>

| Formato general del Presupuesto de Efectivo |       |         |     |           |           |
|---|-------|---------|-----|-----------|-----------|
|   | Enero | Febrero | ... | Noviembre | Diciembre |
| ingreso de efectivo                         | \$XXX | \$XXG   |     | \$XXM     | \$XXT     |
| (egresos en efectivo)                       | XXA   | XXH     |     | XXN       | XXU       |
| flujo neto de efectivo                      | \$XXB | \$XXI   |     | \$XXO     | \$XXV     |
| mas efectivo inicial                        | XXC   | XXD     | XXJ | XXP       | XXQ       |
| efectivo final                              | \$XXD | \$XXJ   |     | \$XXQ     | \$XXW     |
| (saldo de efectivo minimo)                  | XXE   | XXK     |     | XXR       | XXY       |
| financiamiento total requerido              |       | \$XXL   |     | \$XXS     |           |
| saldo de efectivo excedente                 | \$XXF |         |     |           | \$XXZ     |

### 1. Pronostico de Ventas

La principal entrada del proceso de planeación financiera de corto plazo es el pronóstico de ventas de la empresa, comúnmente se prepara la predicción de las ventas en un periodo determinado, esto para determinar o estimar los flujos de efectivo mensuales que se derivan en ingresos de ventas proyectadas y de los gastos realizados. Además es en este proceso donde se determina el nivel de activos fijos a utilizar y la cantidad de financiamiento necesaria para apoyar el proceso de pronóstico de ventas.

### 2. Elementos del presupuesto de Efectivo.

#### a. Ingresos de Efectivo.

Incluyen todos los flujos de efectivo positivo dentro de la empresa en un periodo dado (generalmente de un año). Los componentes más importantes son las ventas en efectivo, las cuentas por cobrar y otros ingresos.

#### b. Egresos de Efectivo

Los egresos de efectivo incluyen todos los egresos de efectivo de la empresa durante un periodo determinado (generalmente un año). Los egresos más comunes son: las compras en efectivo, pagos de cuentas por pagar, pagos de alquiler, sueldos y salarios, pago de impuestos, pagos de préstamos, pagos de intereses, desembolsos por activos fijos.

<sup>20</sup> Fuente: Principios de administración financiera, décima edición, J. Gitman. 2003.

### **c. Flujo neto de Efectivo**

Este se obtiene de la diferencia entre los ingresos de efectivo y los egresos de efectivo de cada uno de los periodos, este puede finalizar en un flujo positivo o negativo.

### **d. Efectivo inicial**

Es el remanente de efectivo del periodo anterior, este se le suma al flujo neto de efectivo que da como resultado el efectivo final.

### **e. Saldo de efectivo mínimo**

Es una cantidad determinada por la gerencia como mínimo requerido para las operaciones de la misma, en concepto de capital de trabajo.

### **f. Financiamiento total requerido**

Cantidad de fondos que necesita la empresa si el efectivo final para el periodo es menor que el saldo de efectivo mínimo deseado, representado por los documentos por pagar.

### **g. Saldo Excedente**

Cantidad de efectivo que la empresa tiene a su disposición para inversión si el efectivo final del periodo es mayor que el saldo de efectivo mínimo deseado, se asume que se reinvierte en la empresa.

Cuadro # 8

| <b>B. RAZONES DE LIQUIDEZ</b>                |   |  |
|--|---|--|
| <b>NOMBRE</b>                                | <b>APLICACION</b>   | <b>CALCULO</b>   |
| 1. INDICE DE SOLVENCIA                       | Mide la Habilidad de la Empresa para pagar sus deudas a Corto Plazo   | $\text{Indice de Solvencia} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$   |
| 2. PRUEBA ACIDA                              | <p>Es similar al índice de Solvencia, excepto por que excluye el inventario, el cual generalmente es el menos líquido de los Activos circulantes, debido a dos factores que son:</p> <p>a. Muchos tipos de inventarios no se venden con facilidad.</p> <p>b. El inventario se vende normalmente al crédito, lo que significa que se transforma en una cta. por cobrar antes de convertirse en dinero.</p>   | $\text{Tasa de la Prueba del Acido} = \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventario} - \text{Pagos Anticipados}}{\text{Pasivo Circulante}}$                    |
| 3. RAZÓN DE COBERTURA DE GASTOS DE OPERACIÓN | <p>Representa la capacidad de la empresa para cubrir sus costos básicos de operación.</p> <p>Aplicación: Establece un factor de seguridad para el inversionista, por lo que respecta a liquidez.</p> <p>Miden la velocidad con que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo. Con respecto a las cuentas corrientes, las medidas de liquidez son generalmente inadecuadas, porque las diferencias en la composición de las cuentas corrientes de una empresa afectan de modo significativo su verdadera liquidez.</p> | $\text{Razón de Cobertura} = \frac{\text{Efectivo} + \text{Inversiones Temporales} + \text{Cuentas por Pagar}}{\text{Gastos de operacion Diarios Desembolsables}}$ |
| 4. ROTACIÓN DE INVENTARIOS                   | <p>Mide la actividad, o liquidez, del inventario de una empresa.</p> <p>Significado: Rapidez de la empresa en efectuar sus ventas.</p> <p>Aplicación: Medir eficiencia de ventas</p> <p>Esta razón es importante solamente si se compara con</p>  | $\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Inventarios}}$  |

|  |  |  |
|--|--|--|
| <p>5. PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA</p> | <p>Mide la liquidez de las cuentas por cobrar por medio de su rotación.<br/> Significado: Representa el número de días que se tarda la Empresa para cobrar las cuentas pendientes<br/> Aplicación: Proporciona el elemento básico para conocer la rapidez y la eficiencia del crédito.</p>                       | $\text{Periodo Promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\frac{\text{Ventas Anuales}}{360}}$ |
| <p>6. PERIODO PROMEDIO DE PAGO</p>     | <p>Sirve para calcular el número de días en que las cuentas por pagar se convierten en efectivo en el curso del año.<br/> Significado: Rapidez con la que se han creado las cuentas por pagar.<br/> Aplicación: Medir eficiencia en la administración de las cuentas por pagar y Determinar período de pago.</p> | $\text{Periodo Promedio de pago} = \frac{\text{Cuentas por Pagar}}{\frac{\text{Compras Anuales}}{360}}$  |

Cuadro # 8<sup>21</sup>

---

<sup>21</sup> Fuente: creación propia.

## **CAPITULO II**

### **DIAGNOSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA UTILIZACIÓN DEL CONTRATO DE FACTORAJE COMO INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO EN LA MEDIANA EMPRESA DEL SECTOR COMERCIO.**

**Introducción:** EL capitulo II comprende un diagnostico de la situación actual del uso del contrato de factoraje, se describe la metodología utilizada para la investigación de campo, un análisis de la información recopilada a través de una encuesta, también se establecen las conclusiones y recomendaciones para la investigación.

#### **I. Metodología de la investigación.**

##### **A. Método de Investigación.**

Para la investigación se requirió de una metodología que permitió obtener la información necesaria para desarrollar una propuesta de un modelo de obtención de capital de trabajo basado en el contrato de factoraje para la mediana empresa para lo cual se realizo una investigación científica, la que puede definirse como un tipo de investigación de posiciones hipotéticas sobre las relaciones entre fenómenos naturales. El tipo de investigación que se realizó es un estudio correlacional definido como "Tipo de estudio que tiene como propósito medir el grado de relación que existe entre dos o mas conceptos o variables en un contexto particular" (Sampieri, 2003)<sup>22</sup>

##### **B. Fuentes de Recolección de Información.**

###### **1. Fuentes Primarias.**

En la investigación primaria como segunda fase por ser de carácter práctico, será necesario utilizar técnicas para obtener la información, las que a su vez se basan en herramientas que faciliten su aplicación, las cuales son las siguientes: ver Cuadro # 9

---

<sup>22</sup> Metodología de la Investigación Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio P. (2003). (3ª Edición). México D.F.: Mc Graw-Hill

Cuadro # 9

| <b>Técnica</b> | <b>Instrumentos contenidos en</b> |
|----------------|-----------------------------------|
| Entrevistas    | Guía de preguntas Estructuradas y |
| Encuestas      | Cuestionario estructurado         |

Las entrevistas están dirigidas a los encargados de supervisar el contrato de factoraje como instrumento financiero.

Las encuestas están aplicadas tanto a los usuarios del contrato de factoraje como a las entidades que se dedican a factorar en el marco de las medianas empresas ubicadas en el municipio de San Salvador.

## **2. Fuentes Secundarias.**

La investigación primaria y secundaria se complementaron entre si realizando primero la investigación secundaria la cual servirá para elaborar las teorías, principios, normas, clasificaciones, antecedentes, y demás, se utilizaron fuentes como:

Libros de Administración General.

Libros especializados en Administración Financiera.

Libros sobre Instrumentos financieros.

Legislación Civil y Mercantil Vigente.

Trabajos de Graduación relacionados con el tema.

Publicaciones de la Superintendencia del Sistema Financiero.

Paginas Web que proporcionen información relevante sobre el tema en estudio.

Publicaciones: Temas Económicos de los principales periódicos del país

### **C. Tipo de Investigación.**

El tipo de investigación para el caso del presente estudio depende en gran medida del objetivo planteado por el investigador y el tema seleccionado para el caso de la presente investigación. Según Sampieri et. Al. (2003)<sup>23</sup>, menciona que existen cuatro tipos de investigación los exploratorios, los descriptivos, los correlacionales y los explicativos.

Para el presente estudio se aplicó la investigación de tipo descriptivo, para lo cual, se utilizó el método de análisis, que permitió caracterizar un objeto de estudio o una situación concreta, señalar sus características y propiedades, sirve para ordenar, agrupar o sistematizar los objetos involucrados en el trabajo de investigación.

### **D. Tipo de Diseño de Investigación.**

El tipo de diseño utilizado para la investigación fue el diseño no experimental por que éste contiene las características más apropiadas al tipo de investigación, en este caso las características de este tipo se presentan a continuación:

- Analiza el nivel, estado o la presencia de una o más variables en un momento dado.
- Evalúa situaciones, comunidades, eventos, fenómenos, o contextos en un punto de tiempo.
- Determina la relación entre un conjunto de variables en un periodo de tiempo determinado.

#### **1. Aplicación del Diseño No Experimental.**

El diseño no experimental se basa en la no manipulación de las variables independientes de la investigación, su propósito es evaluar situaciones, eventos o fenómenos en un periodo de tiempo o momento dado, la relación que surge como resultado del análisis y estudio de las variables de la investigación es lo que le interesa al diseño no experimental, se utilizó en esta investigación puesto que se describió la situación del uso del contrato de factoraje como alternativa de obtención de capital de trabajo en un periodo de tiempo determinado cumpliendo así con las características del diseño no experimental-transeccional.

---

<sup>23</sup> Metodología de la Investigación Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio P. (2003). (3ª Edición). México D.F.: Mc Graw-Hill

## 2. Aplicación del Diseño Transeccional.

Se utilizó el diseño transeccional debido a que:

Se desarrolla con el propósito de describir variables y analizar su incidencia e interrelación en su momento dado, esta investigación se enmarca en el diseño transeccional descriptivo, puesto que se pretende ubicar a un grupo de empresas en el contexto de la utilización del contrato de factoraje y sus necesidades de capital de trabajo, para luego describir una situación actual del objeto en estudio.

### E. Determinación del Área Geográfica.

La investigación tuvo como límite espacial el Municipio de San Salvador puesto que la mayor concentración de medianas empresas del sector comercio del país se encuentra en el municipio de San Salvador con un universo de: 55 Medianas empresas del sector comercio

### F. Determinación de la Población y la Muestra.

Fórmula de Poblaciones Finitas:

$$n = \frac{(Z^2) (pq) (N)}{e^2 (N - 1) + Z^2 (pq)}$$

**En donde:**

**n** = Tamaño de la muestra.

**Z** = Nivel de Confianza.

**P** = Probabilidad de éxito.

**q** = Probabilidad de Fracaso.

**e** = Error máximo.

**N** = Tamaño de la población.

Finalmente, para la investigación se utilizará una probabilidad de éxito de 80% y una probabilidad de fracaso del 20%.

$$n = ?$$

$$Z = 0.92 = 0.92/2 \quad Z: 0.46 = 1.75$$

$$P = 0.80$$

$$q = 0.20$$

$$e = 8\%$$

$$N = 55 \text{ (ver anexo \# 5)}$$

### Sustituyendo

$$n = \frac{(1.75)^2 (0.16) (55)}{(0.08)^2 (55-1) + (1.75)^2 (0.16)}$$

$$n = \frac{(3.0625) (0.16) (55)}{(0.0064) (54) + (3.0625) (0.16)}$$

$$n = \frac{26.95}{0.8356}$$

$$n = 32.28 \approx 33 \text{ Encuestas}$$

## **II Análisis de los resultados de la investigación.**

### **B. Evaluación del entorno de la mediana empresa.**

En el entorno de la mediana empresa encontramos factores determinantes de su funcionamiento tales como el gobierno, los clientes, tecnología, y la competencia, pero en general uno de los factores que más afecta el comportamiento hoy en día son los tratados de libre comercio, y la lucha por subsistir dentro del ambiente empresarial, nuestra mediana empresa no solo debe de luchar contra competidores locales, sino que también tiene que luchar contra competidores globales, con mejor tecnología y con mano de obra más barata. Como resultado de nuestras entrevistas de evaluación del entorno de la mediana empresa el factor que más influye para la subsistencia de la mediana empresa es el tecnológico, el cual no es posible obtener sin recursos monetarios. El factor mas importante para el sector comercio es el de los proveedores, puesto que la mayoría de veces son ellos los que dictan las políticas de compra venta de artículos terminados.

### **B. Análisis del mercado monetario.**

#### **1. Análisis de las fuentes de financiación en el mercado monetario.**

La liquidez se deriva del mercado monetario, lo que mueve a todas las empresas en el corto plazo, como resultados de la entrevista dirigida a las financieras para las medianas empresas se pueden mencionar la utilización de varias alternativas de financiamiento de corto plazo en nuestro país, tales como préstamos en concepto de capital de trabajo, factoraje, venta de activos fijos, y las tarjetas de crédito, esta ultima es la más utilizada aun con el conocimiento de las altas tasas de interés y el riesgo que implica el uso y manejo inadecuado de este tipo de instrumento, esto se debe más que todo a que la tarjeta de crédito es un medio muy rápido para la obtención de capital de trabajo y los otros medios se tardan de 1 a 3 días en promedio para su conversión al efectivo.

## **C. Análisis de la situación financiera de la mediana empresa.**

### **1. Análisis de situación financiera actual del sector.**

La mediana empresa del sector comercio está pasando por un momento difícil ya que la estructura de capital de trabajo de basa en las cuentas por cobrar lo que limita su rotación de efectivo y concede demasiado control de la empresa a sus clientes, los periodos de recuperación de las cuentas por cobrar oscilan entre uno y tres meses de acuerdo a los resultados obtenidos por la encuesta, lo que se traduce en problemas de liquidez para la mediana empresa del sector comercio.<sup>24</sup>

### **2. Análisis de acceso a las fuentes de financiamiento.**

En general la mediana empresa del sector comercio no experimenta problemas de acceso a las fuentes de financiamiento de cualquier tipo, en un 100% se encuentran registradas y legalmente establecidas, en su mayoría tienen activos fijos o corrientes que les sirven de garantía sobre el financiamiento que puedan recibir corrientes para el financiamiento de corto plazo y fijos para el financiamiento de largo plazo.

## **D. Análisis de las necesidades de Capital de trabajo.**

### **1. Diagnóstico de necesidades financieras del sector.**

La mediana empresa del sector comercio, un sector con una de las rotaciones de efectivo más impresionantes del país, necesita un flujo constante de capital de trabajo para subsistir, según los datos del Ministerio de Economía un 100% del sector necesita o ha necesitado de capital de trabajo en los últimos 6 meses, una cifra alarmante pues nos dice que el sector no puede subsistir por si solo y que se necesita determinar procesos estándar para la captación de capital de trabajo sin comprometer un alto porcentaje de las ganancias del sector.

La utilización de razones financieras es algo muy importante para la medición de la situación económica de la empresa, también se recomienda la utilización de presupuestos de efectivo para un mejor control de las operaciones en el corto plazo de la mediana empresa del sector comercio.

---

<sup>24</sup> Ver anexo # 2, tabulación y análisis de datos pregunta # 7, pagina numero 11.

### **E. Análisis del uso del contrato de factoraje como Instrumento financiero.**

Aunque el contrato de factoraje se encuentre como opción de financiamiento de corto plazo en el mercado monetario salvadoreño desde hace varios años, la mediana empresa en el sector comercio no lo utiliza como medio principal de obtención de fondos si no que utiliza medios que a su punto de vista son más líquidos fáciles de utilizar como las tarjetas de crédito que son las de mayor utilización para el financiamiento de corto plazo con un 49% muy por encima de la utilización del contrato de factoraje con un 15% de aceptación, un panorama que deja ver la oportunidad de crear un modelo de obtención de capital de trabajo para la mediana empresa del sector comercio que permita hacer un uso adecuado de esta herramienta financiera<sup>25</sup>

---

<sup>25</sup> Ver anexo # 2, pregunta número 2, página # 6.

### **III. Conclusiones.**

1. La mediana empresa del sector comercio necesita capital de trabajo para solventar sus problemas de financiamiento en el corto plazo<sup>26</sup>.
2. La gran mayoría de la mediana empresa conoce lo que es el contrato de factoraje, pero no se utiliza en su mayoría por la falta de confianza y a los variados requisitos que se piden al momento de realizarlo<sup>27</sup>.
3. Los medios más utilizados para la solución de capital de trabajo por parte de la mediana empresa son los créditos y utilización de tarjetas de crédito<sup>28</sup>.
4. El factoraje como medio de obtención de capital de trabajo tiene áreas de oportunidad que deben ser mejoradas para ser tomado en cuenta como la primera opción de financiamiento en el mercado monetario<sup>29</sup>.

---

<sup>26</sup>Ver anexo # 2, tabulación y análisis de datos, pregunta # 1, página número 5.

<sup>27</sup>Ver anexo # 2, tabulación y análisis de datos, pregunta # 10, página número 14.

<sup>28</sup> Ver anexo # 2, tabulación y análisis de datos, pregunta # 2, página número 6.

<sup>29</sup> Ver anexo # 2, tabulación y análisis de datos, pregunta # 10, página número 14.

#### **IV. Recomendaciones.**

1. Se recomienda la creación de un modelo de obtención de capital de trabajo para la mediana empresa del sector comercio para solventar de mejor manera sus limitantes con respecto a capital de trabajo.
2. Se recomienda el uso de contrato de factoraje para la solución de los problemas de capital de trabajo debido a que es el de menor tasa de interés y mas fácil utilización una ves ya estando la empresa registrada con la casa factoradora
3. Se recomienda la estandarización de requisitos por parte de las empresas factoradoras para que el uso del contrato de factoraje sea más rápido y provechoso para más medianas empresas del sector comercio.
4. Se recomienda el uso de presupuestos de efectivo para determinar las necesidades de fondos, para que dichas necesidades sean mejor planificadas y controladas a futuro.

## **CAPITULO III**

### **PROPUESTA DE UN MODELO DE OBTENCION DE CAPITAL DE TRABAJO PARA LA MEDIANA EMPRESA DEL SECTOR COMERCIO BASADO EN EL CONTRATO DE FACTORAJE, EN EL MUNICIPIO DE SAN SALVADOR.**

#### **I. Objetivos**

##### **A. Objetivo General**

1. Desarrollar una 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.

##### **B. Objetivos Específicos**

1. Diseñar un modelo de presupuesto de efectivo basado en hojas de cálculo para su fácil utilización por parte de la mediana empresa
2. Formular un análisis de la situación financiera basado en los indicadores financieros para determinar las necesidades de capital de trabajo.
3. Establecer el tipo de contrato de factoraje que mas ventajas proporciona la mediana empresa del sector comercio en el municipio de San Salvador, para crear un modelo de obtención de capital de trabajo que maximice el periodo de recuperación de las cuentas por cobrar

## **PROPUESTA**

### **II. 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.**

Este modelo se basa en la teoría sistémica pues posee un conjunto integrado de procesos que trabajan para lograr un solo objetivo en común, sus actividades van orientadas a la ejecución de dicho objetivo, para el modelo "La Obtención de Capital de Trabajo Basado en el Contrato de Factoraje".

La información de que debe disponer el modelo basado en la teoría de sistemas debe satisfacer distintos requerimientos. Se debe captar los datos necesarios una sola vez, y a través de distintos tipos de procesos obtener las salidas para los diferentes fines.

Para fines del Modelo:

- **ENTRADA:**

Las entradas o insumos de este sistema serán el balance general y los datos históricos de la empresa en lo que a ventas respecta.

- **PROCESO:**

El proceso del sistema se hará conforme al modelo de obtención de capital de trabajo por medio del contrato de factoraje, descrito más adelante, y basado en hojas de cálculo pre-programadas.

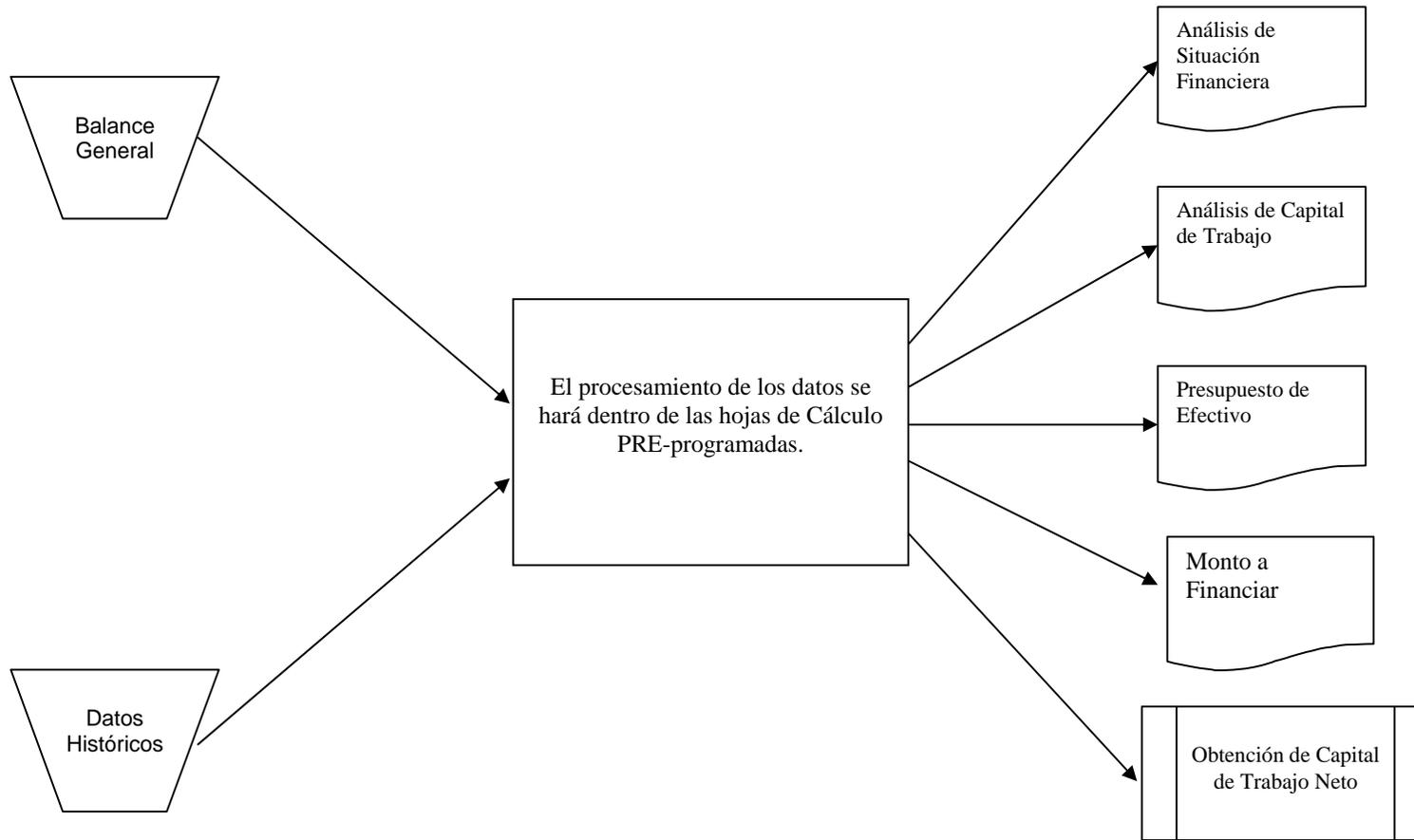
- **SALIDA:**

Las salidas de este sistema de control interno serán los documentos tales como: análisis de situación financiera de corto plazo, análisis de capital de trabajo, presupuesto de efectivo, salidas de datos como el monto a financiar y procesos predeterminados como el de obtención del capital de trabajo basados en el contrato de factoraje. Ver Cuadro # 10

Cuadro # 10<sup>30</sup>  
**ENTRADAS**

**PROCESAMIENTO**

**SALIDAS**



<sup>30</sup> Fuente: Creación Propia

## **A. Análisis del panorama financiero de corto plazo.**

Para tener un panorama más detallado de las necesidades de liquidez dentro de una empresa es necesario crear una radiografía de la misma, a través del análisis de sus distintos índices

### **1. Índice de Solvencia.**

La fórmula para el cálculo del índice es:

$$\text{Índice de Solvencia} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$$

Pero la manera en que se analizará para efectos del modelo es la siguiente:

#### **a) Si el resultado es mayor que uno: $IS > 1$**

Entonces nos indica que la Empresa tiene más que suficiente para pagar sus deudas de corto plazo.

#### **b) Si el resultado es igual a uno: $IS = 1$**

Esto indica que la empresa tiene exactamente lo que necesita, ni más ni menos para cubrir sus compromisos de corto plazo, esto no quiere decir que la empresa está funcionando perfectamente.

#### **c) Si el resultado es menor que uno: $IS < 1$**

Quiere decir que la empresa no es capaz de cubrir sus compromisos de corto plazo, y que tiene necesidades de fondos en concepto de capital de trabajo.

### d) Hoja de cálculo

Adjunto al modelo se ha creado una hoja de cálculo de fácil utilización para calcular el índice de solvencia, basta con seguir las instrucciones e insertar los datos necesarios y obtendrá una respuesta automática, vista de la hoja: Ver Cuadro # 11

Cuadro # 11

| <b>Índice de Solvencia:</b>   | Mide la Habilidad de la Empresa para pagar sus deudas de corto plazo |
|---|--|
| Escriba en las celdas con contorno. No escriba en las celdas amarillas. Excel agregará automáticamente los datos que correspondan a las mismas. |  |
| <b>Total Activo Circulante.</b>   | \$ 2,000.00  |
| <b>Total Pasivo Circulante.</b>   | \$ 3,000.00  |
| <b>Índice de Solvencia:</b>   | 0.666666667  |

### 2. Prueba Ácida.

Como el índice de solvencia; pero mas realista excluye el inventario por no considerarlo liquido, puesto que un inventario solo se puede vender al crédito y se convierte en una cuenta por cobrar, su fórmula:

$$\text{Tasa de la Prueba del Acido} = \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventario} - \text{Pagos Anticipados}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

Su analogía es la misma:

#### a) Si el resultado es mayor que uno: Ácido >1

Entonces nos indica que la Empresa tiene más que suficiente para pagar sus deudas de corto plazo.

### b) Si el resultado es igual a uno: **Ácido =1**

Esto indica que la empresa tiene exactamente lo que necesita, ni más ni menos para cubrir sus compromisos de corto plazo, esto no quiere decir que la empresa está funcionando perfectamente.

### c) Si el resultado es menor que uno: **Ácido <1**

Quiere decir que la empresa no es capaz de cubrir sus compromisos de corto plazo, y que tiene necesidades de fondos en concepto de capital de trabajo.

### d) Hoja de cálculo

Adjunto al modelo se ha creado una hoja de cálculo de fácil utilización para calcular la prueba ácida, basta con seguir las instrucciones e insertar los datos necesarios para obtener una respuesta automática, vista de la hoja: Ver Cuadro # 12

Cuadro # 12

| <b>Prueba Ácida</b>   |  | <b>Similar al índice de Solvencia, con la diferencia de que excluye el inventario</b> |             |
|---|--|---|-------------|
| Escriba en las celdas con contorno. No escriba en las celdas Amarillas. Excel agregará automáticamente los datos que correspondan a las mismas. |  |   |             |
| <b>Total Activo Circulante.</b>   |  | \$  | 5,000.00    |
| <b>Inventario</b>   |  | \$  | 600.00      |
| <b>Pagos Anticipados</b>  |  | \$  | 1,000.00    |
| <b>Total Pasivo Circulante.</b>   |  | \$  | 4,000.00    |
| <b>índice de Solvencia:</b>   |  |   | <b>0.85</b> |

### 3. Razón de Cobertura de Gastos de operación.

Mide la capacidad de cubrir los costos diarios de la Empresa, su formula:

$$\text{Razón de Cobertura} = \frac{\text{Efectivo + Inversiones Temporales + Cuentas por Pagar}}{\text{Gastos de operacion Diarios Desembolsables}}$$

Para poder analizar esta razón es necesario ubicarla en tres posibilidades:

#### a) Si el resultado es mayor que uno: $RC > 1$

En este caso la empresa es más que capaz de subsistir diariamente, o tiene la liquidez necesaria para cubrir sus operaciones diarias.

#### b) Si el resultado es igual a uno: $RC = 1$

Este caso muy particular en donde la empresa tiene exactamente lo que necesita para cubrir sus operaciones diarias, pero no tiene un pequeño exceso en caso de una emergencia.

#### c) Si el resultado es menor que uno: $RC < 1$

Una empresa en mal estado, puesto que no es capaz de cubrir sus operaciones diarias, una empresa que necesita mucha ayuda en lo que a liquidez respecta.

#### d) Hoja de cálculo

Adjunto al modelo se ha creado una hoja de cálculo de fácil utilización para calcular la razón de cobertura de gastos de operación, basta con seguir las instrucciones e insertar los datos necesarios para obtener una respuesta automática, vista de la hoja: Ver Cuadro # 13

Cuadro # 13

| Razón de cobertura de Gastos de Operación  |  | Representa la Capacidad de la Empresa de Cubrir sus Costos Básicos de Operación |
|--|--|---|
| Escriba en las celdas con contomo. No escriba en las celdas Amarillas. Excel agregará automáticamente los datos que correspondan a las mismas. |  |   |
| Efectivo   |  | \$ 1,900.00   |
| Inversiones Temporales   |  | \$ 2,000.00   |
| Cuentas por Cobrar   |  | \$ 1,000.00   |
| Gastos de Operación Diarios Desembolsables   |  | \$ 5,000.00   |
| <b>Razón de Cobertura</b>  |  | <b>0.98</b>   |

#### 4. Rotación de Inventarios.

Mide que tan eficientes son las ventas o que tan rápido se convierte el inventario en efectivo, su formula:

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Inventarios}}$$

Para su análisis es necesario compararla con otras empresas del mismo rubro, mientras mayor sea el valor del índice mayor será el numero de veces que se rota o cambia el inventario para ser convertido en efectivo.

Ejemplo:

$$\text{Rotación del inventario} = \frac{3,099,000}{390,000} = 7.9 \text{ Veces Anual}$$

Lo que quiere decir que el inventario se convierte en efectivo 7.9 veces en el año, si queremos saber el promedio de días en que se convierte en efectivo basta con dividir a 360 por el resultado obtenido como rotación del inventario, ejemplo

$360/7.9 = 45.57$  días, lo que quiere decir que el inventario tarda en promedio 46 días en convertirse en efectivo.

Es necesario recalcar que para determinar si una Mediana Empresa del sector comercio Salvadoreña tiene una excelente rotación de inventarios se debe tomar como base el o los productos que se comercializan, además de una comparación con la competencia para poder determinar el numero de rotaciones ideal para la Empresa.

### a) Hoja de cálculo

Adjunto al modelo se ha creado una hoja de cálculo de fácil utilización para calcular la rotación del inventario, basta con seguir las instrucciones e insertar los datos necesarios y obtendrá una respuesta automática, vista de la hoja: Ver Cuadro # 14

Cuadro # 14

| <b>Rotación de Inventarios</b>  | <b>Rapidez de la Empresa en efectuar sus ventas</b> |
|---|---|
| Escriba en las celdas con contorno. No escriba en las celdas Amarillas. Excel agregará automáticamente los datos que correspondan a las mismas. |   |
| <b>Ventas</b>   | \$ 5,000.00   |
| <b>Inventario</b>   | \$ 2,000.00   |
| <b>Rotación de Inventarios</b>  | 2.5   |

## 5. Periodo Promedio de cobranza

El periodo promedio en el que la empresa convierte en efectivo sus cuentas por cobrar, su formula:

$$\text{Periodo Promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\frac{\text{Ventas Anuales}}{360}}$$

Ejemplo:

$$\text{Periodo Promedio de cobro: } \frac{503,000}{3,074,000/360} = 58.9 \text{ Días}$$

En promedio esta Empresa tarda 59 días en recuperar sus cuentas por cobrar.

Analogía: mientras mayor sea el promedio de días en recuperar las cuentas por cobrar la empresa tendrá mas problemas de liquidez, puesto que está inmovilizando sus recursos de corto plazo; por el otro lado mientras menor sea el promedio de días de pago la empresa contará con mas liquidez, es necesario analizar este índice financiero en conjunto con el Periodo Promedio de Pago.

### a) Hoja de cálculo

Adjunto al modelo se ha creado una hoja de cálculo de fácil utilización para calcular el periodo promedio de cobro, basta con seguir las instrucciones e insertar los datos necesarios y obtendrá una respuesta automática, vista de la hoja: Ver Cuadro # 15

Cuadro # 15

| Periodo Promedio de Cobro   | Periodo Promedio Requerido para obrar las Cuentas por Cobrar |
|---|--|
| Escriba en las celdas con contorno. No escriba en las celdas Amarillas. Excel agregará automáticamente los datos que correspondan a las mismas. |  |
| <b>Cuentas por Cobrar</b>   | \$ 503,000.00  |
| <b>Ventas Anuales</b>   | \$ 3,074,000.00  |
| <b>Periodo Promedio de Cobro</b>  | 58.9 Días  |

## 6. Periodo Promedio de Pago

El periodo promedio de pago es el tiempo promedio en el que se tarda la Empresa para pagar sus deudas, su formula es:

$$\text{Periodo Promedio de pago} = \frac{\text{Cuentas por Pagar}}{\frac{\text{Compras Anuales}}{360}}$$

Ejemplo:

$$\text{Periodo Promedio de Pago: } \frac{200,364}{3,560,000/360} = 20.3 \text{ Días}$$

En promedio esta Empresa tarda 20 días en pagar sus Cuentas por Pagar.

Analogía: la estrategia para balancear nuestras deudas de corto plazo es aplazarlas lo mas que se pueda, lo que quiere decir que mientras menos sea el periodo promedio de pago la Empresa sufre mas problemas de liquidez, mientras que si tiene el tiempo suficiente para recaudar los fondos suficientes para hacer frente a las deudas de corto plazo la Empresa no necesitará de financiación en el futuro.

Es necesario recalcar el lazo que existe entre el periodo promedio de pago y el periodo promedio de cobro, mientras mas se acerquen la una a la otra la empresa no padecerá problemas de financiación de corto plazo.

### a) Hoja de cálculo

Adjunto al modelo se ha creado una hoja de cálculo de fácil utilización para calcular el periodo promedio de pago, basta con seguir las instrucciones e insertar los datos necesarios y obtendrá una respuesta automática, vista de la hoja: Ver Cuadro # 16

Cuadro # 16

**Periodo Promedio de Pago**

Periodo Promedio de tiempo que se requiere para pagar las Cuentas por Pagar

Escriba en las celdas con contorno. No escriba en las celdas Amarillas. Excel agregará automáticamente los datos que correspondan a las mismas.

**Cuentas por Pagar**  
**Compras Anuales**

\$ 200,364.00

\$ 3,560,000.00

**Periodo Promedio de Pago**

20.3 Días

**7. Hoja de Resumen.**

La hoja de cálculo para los índices financieros tiene como anexo una hoja resumen, cuya interactividad permite al usuario tener un análisis preliminar de los datos obtenidos previamente para cada índice. Vista de la hoja de cálculo: Ver Cuadro # 17

Cuadro # 17

| Índice Financiero | Resultado | Análisis de los Resultados |
|-------------------|-----------|----------------------------|
|-------------------|-----------|----------------------------|

|                              |           |  |
|------------------------------|-----------|--|
| Índice de Solvencia          | 0.67      | La Empresa no es capaz de cubrir sus compromisos de corto plazo          |
| Prueba Ácida                 | 0.85      | La Empresa no es capaz de cubrir sus compromisos de corto plazo          |
| Razón de Cobertura           | 0.98      | No es capaz de cubrir sus operaciones diarias                            |
| Rotación de Inventarios      | 5         | El inventario se convierte en efectivo 5 veces en el Año                 |
| Periodo Promedio de Cobranza | 58.9 Días | En promedio la Empresa tarda 59 días en recuperar sus cuentas por cobrar |
| Periodo Promedio de Pago     | 20.3 Días | En promedio la Empresa tarda 20 días en pagar sus Cuentas por Pagar      |

Al examinar estos datos del ejemplo se puede concluir que la empresa no tiene suficientes activos para sus compromisos de corto plazo, la mayoría de ellos pertenece a las cuentas por cobrar, pero se enfrenta a la dificultad de sus cuentas por pagar están en un ciclo mas corto lo que causa problemas de iliquidez. A una empresa que pase por estas situaciones se le puede recomendar el que convierta sus activos como las cuentas por cobrar lo mas rápido posible en efectivo, para poder aminorar la carga de sus cuentas por pagar, y para tener un equilibrio necesario, para ello se deberá evaluar si existen necesidades concretas de fondos.

## **B. Determinación de las necesidades de Fondos**

Para determinar si existe o existirán necesidades de fondos se debe plantear dos momentos en el cálculo del capital de trabajo neto.

### **1. Capital de trabajo deseado**

El primer momento es un momento operativo, donde se plantea la relación entre activos circulantes y pasivos circulantes ( $KT_u = \text{Activos circulantes}_u - \text{Pasivos circulantes}_u$ ), se describe como la combinación entre activos operativos circulantes y pasivos operativos circulantes deseados, los activos operativos circulantes se calculan sumando las cuentas por cobrar, mas los inventarios mas los "ingresos deseados"<sup>31</sup>, lo que lo hace diferente de los activos circulantes reales, los pasivos operativos circulantes se derivan de cuentas de crédito a proveedores y pasivos acumulados no se toman en consideración los pagos aplazados a proveedores por incumplimiento, ni se toma en consideración los créditos a bancos.

### **2. Capital de trabajo real.**

El segundo momento se plantea como una situación real del capital de trabajo neto, basado en la relación activos y pasivos circulantes ( $KT_r = \text{Activos circulantes}_r - \text{Pasivos circulantes}_r$ ), esta situación real se toma del balance general pues este nos informa de lo que existe.

---

<sup>31</sup> Todos los datos se tomen normalmente del Balance General pero los ingresos deseados se crean a partir de la experiencia de la empresa y/o el rubro al que esta pertenece, ejemplo ver anexo # 3

### 3. Análisis de los resultados

**a) Si  $KT_r > KT_u$  entonces  $KT_r - KT_u = EF$  (Excedente de Fondos)**

Si el capital de trabajo real es mayor al necesario entonces la empresa esta funcionando con demasiada liquidez, lo que desde el punto de vista de la solvencia esta bien, puesto que es mas que capaz de pagar sus deudas de corto plazo, tiene el poder de generar mas efectivo y por lo tanto mas inversión.

**b) Si  $KT_r < KT_u$  entonces  $KT_r - KT_u = NF$  (Necesidad de Fondos)**

Si el capital de trabajo real es menor al necesario entonces ciertamente existe una necesidad de capital de trabajo, esto no es más que una previsión anticipada de las necesidades de dicho capital de trabajo, falta determinar cuando ocurrirán para poder negociar con tiempo, para poder escoger la mejor opción de financiación para la empresa.

**c) Si  $KT_r = KT_u$  entonces  $KT_r - KT_u = 0$  (Empresa Saludable)**

Si el capital de trabajo real es igual al necesario se tiene una empresa saludable, una empresa capaz de solventar sus compromisos de corto plazo, una empresa bien planteada pero eso no quiere decir que no sufra o pueda sufrir problemas de liquidez.

### 4. Hoja de cálculo

Para poder facilitar el análisis de los resultados y apoyar al modelo se ha creado una hoja de cálculo capaz de facilitar el proceso de análisis preliminar, solamente se debe introducir los datos en los recuadros verdes, la hoja creara una comparación y dará una respuesta en la casilla de análisis. Vista hoja de cálculo: Ver Cuadro # 18

Cuadro # 18<sup>32</sup>

| <b>Determinación de las Necesidades de Fondos</b>   |   |
|---|---|
| Escriba en las celdas con contorno. No escriba en las celdas Amarillas. Excel agregará automáticamente los datos que correspondan a las mismas.         |   |
| <b>Activos circulantes Operativos</b><br><b>Efectivo Deseado</b> \$ 8,000.00<br><b>Cuentas por Cobrar</b> \$ 2,000.00<br><b>inventarios</b> \$ 1,000.00 | <b>Pasivos circulantes operativos</b><br><b>Cuentas por pagar</b> \$ 5,000.00<br><b>Documentos por pagar</b> \$ 2,000.00<br><b>Cargos por pagar</b> \$ 1,000.00 |
| <b>Capital de trabajo Ktu</b> \$ 3,000.00   |   |
| <b>Activos circulantes Reales</b><br><b>Efectivo Real</b> \$ 6,000.00<br><b>Cuentas por Cobrar</b> \$ 2,000.00<br><b>inventarios</b> \$ 1,000.00        | <b>Pasivos circulantes Reales</b><br><b>Cuentas por pagar</b> \$ 5,000.00<br><b>Documentos por pagar</b> \$ 2,000.00<br><b>Cargos por pagar</b> \$ 1,000.00     |
| <b>Capital de trabajo Ktr</b> \$ 1,000.00   |   |
| <b>Análisis:</b>  | La Empresa tiene Necesidades de Fondos.   |

### C. Pasos para la creación de un presupuesto de efectivo

Al encontrar que existe la necesidad de fondos en concepto de capital de trabajo, es necesario predecir el cuando y el porqué experimentará deficiencias de liquidez en la empresa, para ello se debe de utilizar una herramienta del análisis de situación financiera de corto plazo, el Presupuesto de Efectivo, que servirá para prever de forma anticipada cuando ocurrirán y con cuanto tiempo cuenta la empresa para negociar las mejores condiciones de obtención del capital de trabajo.

<sup>32</sup> Programa utilizado: Microsoft Excel, Creación y Programación de la hoja de cálculo: Propia

## **1. Insumos para la formulación del presupuesto de efectivo.**

Para la creación de un presupuesto de efectivo es necesario pronosticar los ingresos y egresos de efectivo, para ello se deben crear los pronósticos de ventas y compras.

### **a) Pronostico de ventas basado en el Análisis de tendencias.<sup>33</sup>**

El pronóstico de ventas basado en el análisis de tendencias no es más que la simple recopilación de datos históricos de las ventas de cada periodo, para efectos del modelo son las ventas históricas de cada mes para los cinco años anteriores al proceso de planeación, luego se debe encontrar la ecuación que describa mejor la tendencia y correlación de los datos, ésta puede ser de forma exponencial, lineal, logarítmica o polinomial, para que el proceso de determinación de la curva de mejor ajuste y su respectivo análisis sea el más acertado se ha creado una hoja de cálculo (hoja de cálculo análisis de Tendencias), donde el usuario solamente necesita insertar los datos y verificar cual gráfica es la que tiene más correlacionados los datos, se verificara el  $R^2$  (Regresión) en cada una de las gráficas, se tomara la fórmula para pronóstico de tendencias que tenga un  $R^2$  más cercana a "1", puesto que indica que los elementos históricos se encuentran más correlacionados, mientras  $R^2$  se acerque más a cero significara que los datos no están correlacionados y no tendremos un pronóstico de ventas acorde a la realidad, si los datos se acercan a "-1" significa que la correlación es inversa lo que no interesa al modelo, luego de seleccionar la grafica que mejor se ajusta al pronostico solamente se debe tomar la formula que describe la línea de tendencia del gráfico para poder pronosticar la cantidad del siguiente periodo, este proceso se debe repetir para cada uno de los meses a pronosticar estos resultados deben de ser anotados en el apartado número dos de la hoja de cálculo (Resumen Pronóstico de ventas).

---

<sup>33</sup> Programa utilizado: Microsoft Excel, Creación y Programación de la hoja de cálculo: Propia

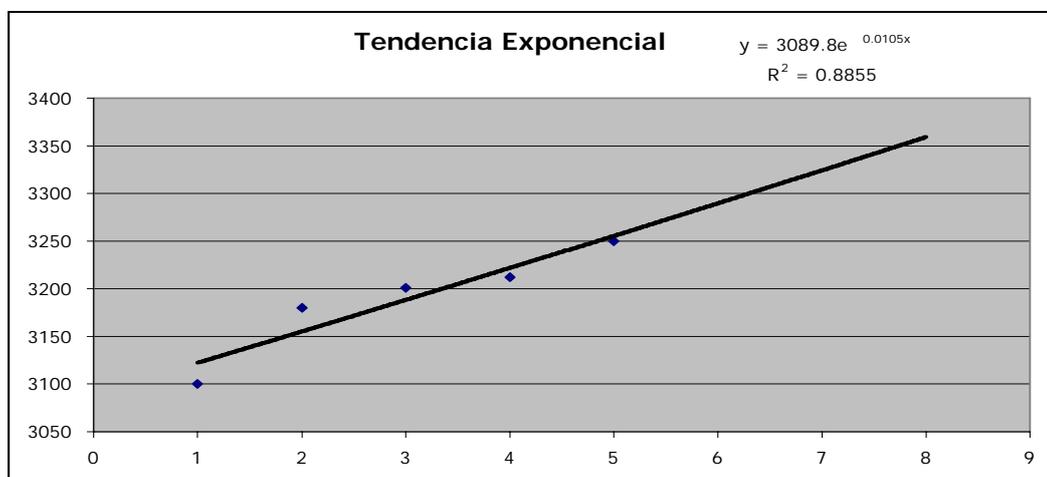
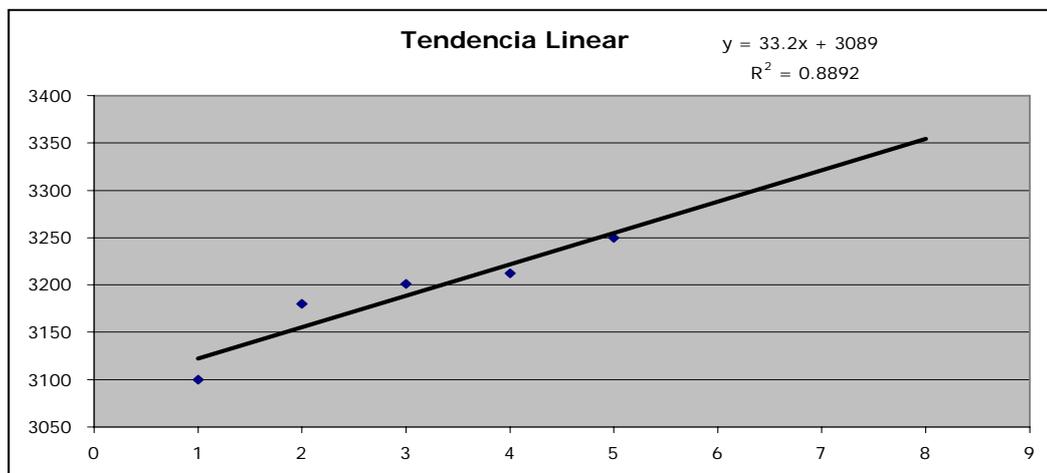
Ejemplo:

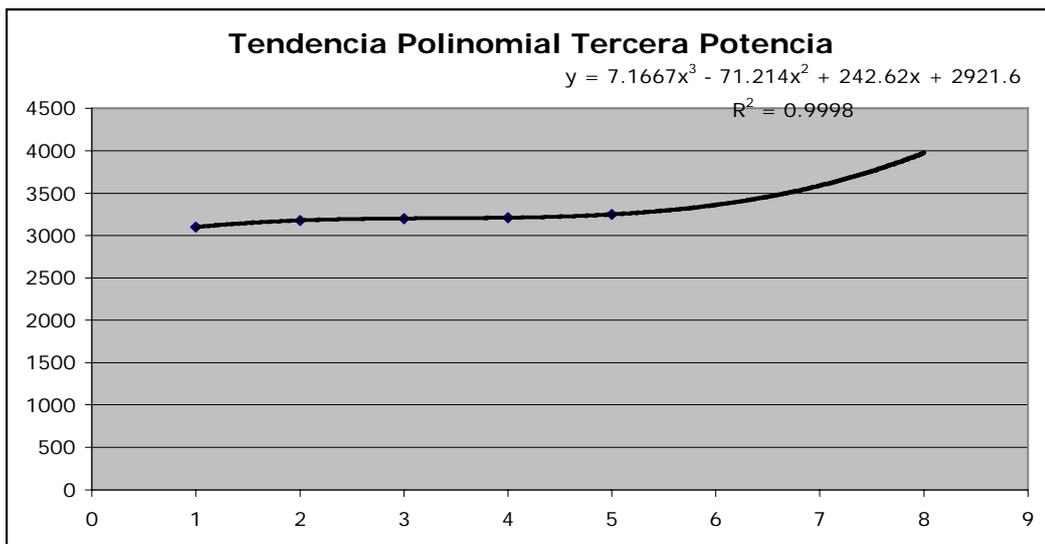
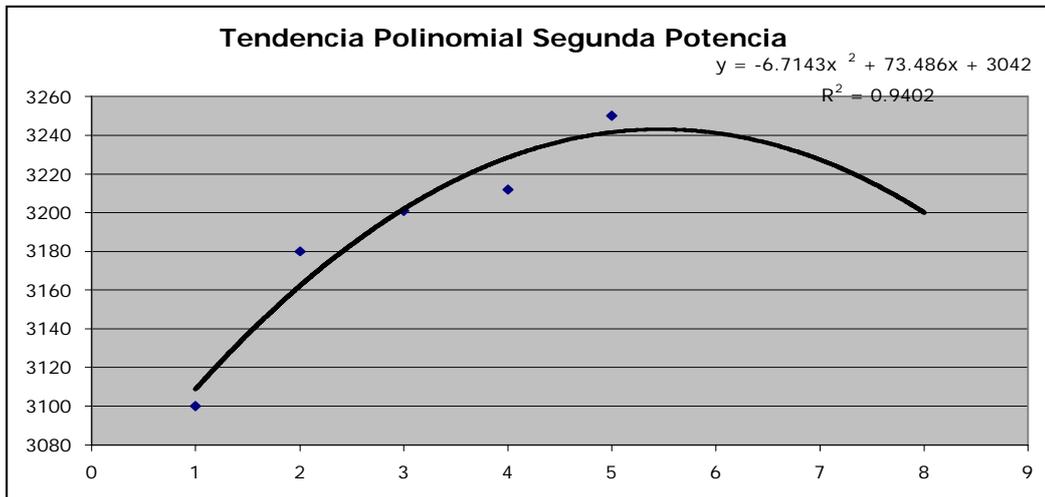
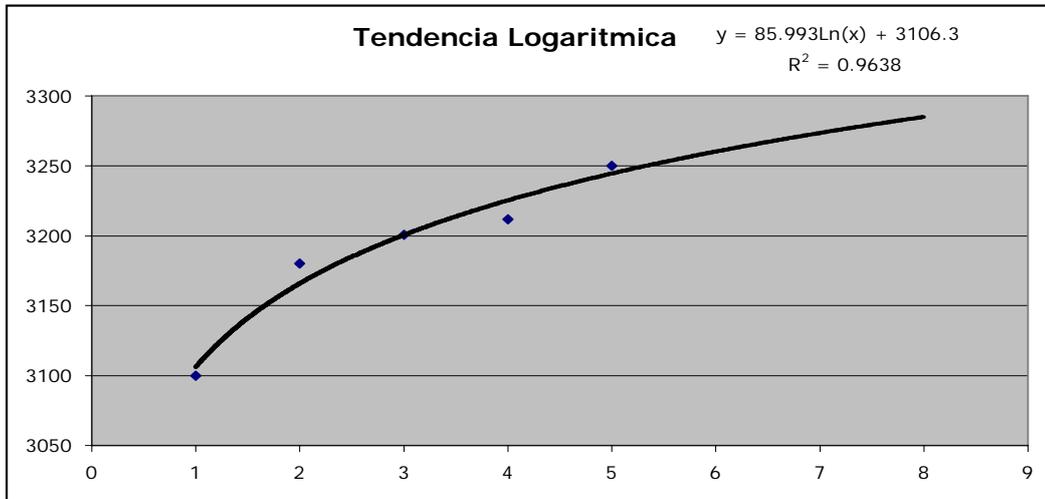
Una empresa que quiere proyectar sus ventas para el mes de febrero del año X, cuenta con los siguientes datos: Ver Cuadro # 19

Cuadro # 19

| X | Año  | Ventas / febrero(Y) |
|---|------|---------------------|
| 1 | 2003 | \$3,100.00          |
| 2 | 2004 | \$3,180.00          |
| 3 | 2005 | \$3,201.00          |
| 4 | 2006 | \$3,212.00          |
| 5 | 2007 | \$3,250.00          |
| 6 | 2008 |                     |
| 7 | 2009 |                     |
| 8 | 2010 |                     |

Necesita encontrar la curva de mejor ajuste para pronosticar los siguientes años, por medio de la hoja de cálculo encuentra las siguientes opciones: Cuadro # 20





Claramente la opción a tomar es la Polinomial a la tercera potencia, puesto que su regresión ( $R^2$ ) es la más cercana a uno ( $R^2=0.9998$ ), lo que quiere decir que los datos en esta línea de tendencia están un 99% correlacionado por lo tanto el pronóstico será un 99% correcto, la fórmula para el pronóstico es:

$$y = 7.1667X^3 - 71.214X^2 + 242.62X + 2921.6$$

La formula se obtiene del gráfico que la hoja de cálculo crea automáticamente después de insertar los datos, y basta con sustituir la "X" por los años a ser pronosticados para obtener los datos futuros ejemplo: Ver Cuadro # 21

Cuadro # 21

| X        | Año         | Ventas / febrero(Y) |
|----------|-------------|---------------------|
| 1        | 2003        | \$3,100.00          |
| 2        | 2004        | \$3,180.00          |
| 3        | 2005        | \$3,201.00          |
| 4        | 2006        | \$3,212.00          |
| 5        | 2007        | \$3,250.00          |
| <b>6</b> | <b>2008</b> | <b>\$3,361.00</b>   |
| <b>7</b> | <b>2009</b> | <b>\$3,588.00</b>   |
| <b>8</b> | <b>2010</b> | <b>\$3,974.00</b>   |

Las cantidades pronosticadas como esta se deben de anotar en la hoja pronóstico de ventas, resumen: vista de la hoja: Ver Cuadro # 22

Cuadro # 22

**Pronóstico de Ventas:** Ud. Solamente tiene que insertar el resultado obtenido después de su análisis de tendencias para cada periodo en el mes que corresponde para ordenar su pronóstico de ventas

| Meses/     | Enero        | Febrero      | Marzo        | Abril        | Mayo         | Junio        | Julio        | Agosto       |
|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Pronóstico | \$300,000.00 | \$300,250.00 | \$250,000.00 | \$345,678.00 | \$400,000.00 | \$355,668.00 | \$225,658.00 | \$368,954.00 |

% de Ventas Efectivo **15%** a 30 Días **30%** a 60 Días **45%**

| Ventas         | Enero        | Febrero       | Marzo         | Abril         | Mayo          | Junio         | Julio         | Agosto        |
|----------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Efectivo       | \$ 45,000.00 | \$ 45,037.50  | \$ 37,500.00  | \$ 51,851.70  | \$ 60,000.00  | \$ 53,350.20  | \$ 33,848.70  | \$ 55,343.10  |
| 30 Días        |              | \$ 90,000.00  | \$ 90,075.00  | \$ 75,000.00  | \$103,703.40  | \$120,000.00  | \$106,700.40  | \$ 67,697.40  |
| 60 Días        |              |               | \$135,000.00  | \$135,112.50  | \$112,500.00  | \$155,555.10  | \$180,000.00  | \$160,050.60  |
| 90 Días        |              |               |               | \$ 30,000.00  | \$ 30,025.00  | \$ 25,000.00  | \$ 34,567.80  | \$ 40,000.00  |
| Total Efectivo | \$ 45,000.00 | \$ 135,037.50 | \$ 262,575.00 | \$ 291,964.20 | \$ 306,228.40 | \$ 353,905.30 | \$ 355,116.90 | \$ 323,091.10 |

## b) Pronostico de Compras

Por lo general el presupuesto de compras esta ligado directamente con el presupuesto de ventas y viceversa, para la Mediana Empresa del sector comercio es mas que importante mantener esta relación, puesto que el lazo entre presupuesto de compras y de ventas es mas estrecho, en las empresas del sector Comercio el presupuesto de compras representa un porcentaje del presupuesto de ventas, esto varia con las políticas de cada Empresa, por ejemplo si la dirección financiera de la empresa lo determina conveniente el presupuesto de compras será el 65% de las ventas pronosticadas. Para efectos del modelo se ha creado una hoja de cálculo (Hoja: Pronósticos, Apartado: Pronóstico de Compras) que permitirá al usuario introducir que porcentaje del pronóstico de ventas debe representar el pronóstico de compras. Vista de la hoja de cálculo: Ver Cuadro #23

Cuadro # 23

**Pronóstico de Compras:** Ud solamente necesita insertar el porcentaje que sus compras representan del total de las ventas, es necesario llenar la hoja de resumen primero para que esta calcule automáticamente el pronóstico de compras

Inserte el % que representan sus compras del pronostico de ventas

70%

| Meses/     | Enero        | Febrero      | Marzo        | Abril        | Mayo         | Junio        | Julio        | Agosto       |
|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Pronóstico | \$210,000.00 | \$210,175.00 | \$175,000.00 | \$241,974.60 | \$280,000.00 | \$248,967.60 | \$157,960.60 | \$258,267.80 |

% de Compras      Efectivo **50%**      a 30 Días **30%**      a 60 Días **20%**

| Ventas         | Enero        | Febrero      | Marzo        | Abril        | Mayo         | Junio        | Julio        | Agosto       |
|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Efectivo       | \$105,000.00 | \$105,087.50 | \$87,500.00  | \$120,987.30 | \$140,000.00 | \$124,483.80 | \$78,980.30  | \$129,133.90 |
| 30 Días        | 0            | \$63,000.00  | \$63,052.50  | \$52,500.00  | \$72,592.38  | \$84,000.00  | \$74,690.28  | \$47,388.18  |
| 60 Días        | 0            | 0            | \$42,000.00  | \$42,035.00  | \$35,000.00  | \$48,394.92  | \$56,000.00  | \$49,793.52  |
| 90 Días        | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            |
| Total Efectivo | \$105,000.00 | \$168,087.50 | \$192,552.50 | \$215,522.30 | \$247,592.38 | \$256,878.72 | \$209,670.58 | \$226,315.60 |

## **2. Pasos para la creación de un presupuesto de efectivo.**

### **a) Determinar ingreso mensual basado en el pronóstico de ventas**

Cuando se ha encontrado la cantidad pronosticada específicamente para cada mes lo que sigue es prorratear los ingresos de cada mes, basado en la experiencia de cada Empresa, por ejemplo una empresa puede decir que de las ventas pronosticadas para cada mes espera recaudar 20% en efectivo al momento de la venta, un 60% un mes mas tarde y el 20% restante en los siguientes dos meses.

### **b) Determinar si existirán otros ingresos de efectivo y el periodo en el que se recibirán.**

Se entenderá como otros ingresos en efectivo aquellos cuya fuente es distinta a las de las ventas, ejemplo dividendos al final del año, beneficios por la venta de activos fijos, venta de acciones o si tienen activos fijos en alquiler.

### **c) Determinar el desembolso en concepto de compras de cada mes basado en el pronóstico de compras.**

Tal como el pronóstico de ventas necesita prorratear cuando se hará efectiva la deuda, para el pronóstico de compras se necesita prorratear nuestros pagos y como se planteó anteriormente el porcentaje que se dispone para pagar en efectivo, el porcentaje que se pagara a un mes y el porcentaje de las compras que se pagara a mas de dos meses.

#### **d) Determinar los costos y gastos de cada mes (IVA, Renta, Sueldos y Salarios, etc.)**

Cada mes la empresa tiene obligaciones que cumplir, solo basta hacer el cálculo de cada cuenta que se incluye en el presupuesto de efectivo, por ejemplo la cantidad total de desembolso en sueldos y salarios mensual, los pagos de préstamos cuyo desembolso es mensual, si la empresa tiene costos de energía eléctrica, agua, teléfono, pago de impuestos etc., todo esto totalizado para cada mes.

#### **e) Determinar si existirá algún desembolso para la compra de activos fijos**

Muchas empresas sobre todo las del sector comercio crecen desproporcionadamente y así van adquiriendo sus activos fijos, pero lo más saludable es el planificar grandes desembolsos de efectivo en activos fijos, así la empresa podrá planificar con anticipación las necesidades de fondos y poder negociarlos en las mejores condiciones.

#### **f) Determinar el efectivo mínimo requerido para cada mes.**

Otro de los grandes retos para las empresas del sector comercio es la de encontrar un saldo de efectivo mínimo, puesto que cada empresa tiene necesidades diferentes, la base para encontrar el efectivo mínimo es el pensar en una cantidad que nos ayude a hacer frente a las necesidades diarias o semanales del mes, por ejemplo el efectivo que debemos tener en la caja del negocio para cambios o emergencias.

#### **g) Eliminación del riesgo en el presupuesto de efectivo.**

Para eliminar el riesgo en el presupuesto de efectivo se deben crear varios presupuestos de efectivo, tomando en cuenta varias situaciones, unas optimistas, unas realistas y otras más pesimistas, para luego crear una media de los flujos de efectivo generados por estas.

### 3. Hoja de cálculo Presupuesto de efectivo.

Para facilitar la creación y análisis del presupuesto de efectivo se ha creado una hoja de cálculo, el usuario solo tiene que llenarla con los datos necesarios, se ha creado con el propósito de determinar rápidamente si existirán necesidades de financiación o excedentes de efectivo, la hoja fue programada para ayudar en el análisis de la toma de decisiones y la maximización del tiempo, vista de la hoja: Ver Cuadro # 24 Cuadro # 24

Inserte el saldo de efectivo mínimo en esta casilla

\$ 1,000.00

#### Presupuesto de efectivo

|                                       | Enero                 | Febrero                | Marzo                  | Abril                 | Mayo                  | Junio               | Julio                |
|---------------------------------------|-----------------------|------------------------|------------------------|-----------------------|-----------------------|---------------------|----------------------|
| Ventas en efectivo                    | \$ 45,000.00          | \$ 45,037.50           | \$ 37,500.00           | \$ 51,851.70          | \$ 60,000.00          | \$ 53,350.20        | \$ 33,848.70         |
| Cobranzas de las cuentas por cobrar:  |                       |                        |                        |                       |                       |                     |                      |
| Con vencimiento a 30 días             | \$ -                  | \$ 90,000.00           | \$ 90,075.00           | \$ 75,000.00          | \$ 103,703.40         | \$ 120,000.00       | \$ 106,700.40        |
| Con vencimiento a 60 días             | \$ -                  | \$ -                   | \$ 135,000.00          | \$ 135,112.50         | \$ 112,500.00         | \$ 155,555.10       | \$ 180,000.00        |
| Con vencimiento a 90 días             | \$ -                  | \$ -                   | \$ -                   | \$ 30,000.00          | \$ 30,025.00          | \$ 25,000.00        | \$ 34,567.80         |
| Otros ingresos de Efectivo            |                       |                        |                        |                       |                       |                     |                      |
| <b>Total de Ingresos de Efectivo</b>  | \$ 45,000.00          | \$ 135,037.50          | \$ 262,575.00          | \$ 291,964.20         | \$ 306,228.40         | \$ 353,905.30       | \$ 355,116.90        |
| Compras en efectivo                   | \$ 105,000.00         | \$ 105,087.50          | \$ 87,500.00           | \$ 120,987.30         | \$ 140,000.00         | \$ 124,483.80       | \$ 78,980.30         |
| Pagos de Cuentas por pagar            |                       |                        |                        |                       |                       |                     |                      |
| Con vencimiento a 30 días             | \$ -                  | \$ 63,000.00           | \$ 63,052.50           | \$ 52,500.00          | \$ 72,592.38          | \$ 84,000.00        | \$ 74,690.28         |
| Con vencimiento a 60 días             | \$ -                  | \$ -                   | \$ 42,000.00           | \$ 42,035.00          | \$ 35,000.00          | \$ 48,394.92        | \$ 56,000.00         |
| Con vencimiento a 90 días             | \$ -                  | \$ -                   | \$ -                   | \$ -                  | \$ -                  | \$ -                | \$ -                 |
| Pagos de renta                        | \$ 3,000.00           | \$ 3,000.00            | \$ 3,000.00            | \$ 3,000.00           | \$ 3,000.00           | \$ 3,000.00         | \$ 3,000.00          |
| Sueldos y Salarios                    | \$ 21,000.00          | \$ 21,000.00           | \$ 21,000.00           | \$ 21,000.00          | \$ 21,000.00          | \$ 21,000.00        | \$ 21,000.00         |
| Pagos de Impuestos                    | \$ 900.00             | \$ 900.00              | \$ 900.00              | \$ 900.00             | \$ 900.00             | \$ 900.00           | \$ 900.00            |
| Compra de Activos Fijos               | \$ -                  | \$ -                   | \$ -                   | \$ 5,000.00           | \$ -                  | \$ -                | \$ -                 |
| Pago de Prestamos                     | \$ 1,000.00           | \$ 1,000.00            | \$ 1,000.00            | \$ 1,000.00           | \$ 1,000.00           | \$ 1,000.00         | \$ 1,000.00          |
| <b>Total de Egresos de Efectivo</b>   | \$ 130,900.00         | \$ 193,987.50          | \$ 218,452.50          | \$ 246,422.30         | \$ 273,492.38         | \$ 282,778.72       | \$ 235,570.58        |
| Fuajo Neto de Efectivo                | \$ (85,900.00)        | \$ (58,950.00)         | \$ 44,122.50           | \$ 45,541.90          | \$ 32,736.02          | \$ 71,126.58        | \$ 119,546.32        |
| Mas Efectivo Inicial                  | \$ (85,900.00)        | \$ (85,900.00)         | \$ (144,850.00)        | \$ (100,727.50)       | \$ (55,185.60)        | \$ (22,449.58)      | \$ 48,677.00         |
| Efectivo Final                        | \$ 1,000.00           | \$ (144,850.00)        | \$ (100,727.50)        | \$ (55,185.60)        | \$ (22,449.58)        | \$ 48,677.00        | \$ 166,223.32        |
| Menos saldo de efectivo mínimo        | \$ 1,000.00           | \$ 1,000.00            | \$ 1,000.00            | \$ 1,000.00           | \$ 1,000.00           | \$ 1,000.00         | \$ 1,000.00          |
| <b>Financiamiento Total Requerido</b> | <b>\$ (86,900.00)</b> | <b>\$ (145,850.00)</b> | <b>\$ (101,727.50)</b> | <b>\$ (56,185.60)</b> | <b>\$ (23,449.58)</b> | <b>\$ -</b>         | <b>\$ -</b>          |
| <b>Saldo De efectivo Excedente</b>    | <b>\$ -</b>           | <b>\$ -</b>            | <b>\$ -</b>            | <b>\$ -</b>           | <b>\$ -</b>           | <b>\$ 47,677.00</b> | <b>\$ 167,223.32</b> |

D. Establecimiento del monto a Financiar basado en el presupuesto de Efectivo

Las necesidades de fondos se obtienen a partir del presupuesto de efectivo en el que se determina el mes y la cantidad necesaria a financiar, para establecer el monto solo basta con revisar la hoja de cálculo del presupuesto de efectivo que se ha creado, luego de haber introducido los datos. Puesto que el modelo ha sido creado para obtener capital de trabajo, es necesario mencionar que el colateral que se utilizara para obtener el financiamiento necesario de corto plazo son las cuentas por cobrar, ya que se han de negociar dichas cuentas para obtener el capital de trabajo necesario, del futuro al presente, por esta razón, es necesario el clasificar las cuentas por cobrar antes de utilizarlas como colateral para obtener el financiamiento necesario para el o los períodos en los que la empresa tenga necesidades de efectivo, para efectos del modelo se ha creado una calificación de cuentas por cobrar de fácil utilización: Ver Cuadro #25 Cuadro # 25

| <b>Calidad</b> | <b>Significado</b>  |
|----------------|---|
| A              | Alta Calidad: Una cuenta x Cobrar de alta calidad esta definida por el historial de solvencia del deudor de dicha cuenta, quiere decir que el deudor es fiable y siempre hace sus pagos a tiempo o antes.         |
| B              | Calidad Intermedia: Aun cuando la empresa deudora cumple sus pagos su característica principal es la de pedir prórroga para hacer sus pagos y sus periodos de recuperación varían entre 30 y 60 días.             |
| C              | Baja Calidad: son las cuentas por cobrar en las que el deudor casi nunca cumple con los periodos establecidos, no goza de buena reputación en lo que a solvencia respecta y sus periodos van más allá de 60 días. |
| D              | No cumple las expectativas: estas son las cuentas por cobrar que tienen estatus de evasión y/o irrecuperable  |

Como se puede apreciar la clasificación se ha construido con base en la solvencia del deudor y el periodo de recuperación de la cuenta.

## **1. Efecto Cascada**

Es posible que al traer fondos de corto plazo de un mes futuro al presente se produzca un efecto cascada, en el que por varios meses consecutivos se tenga que recurrir a la utilización de fondos futuros como colateral para conseguir el efectivo necesario del periodo; un ejemplo es una empresa cuya única necesidad de fondos presupuestada sea efectiva para el mes de febrero del año 200X pero al traer el efectivo al presente de los meses posteriores, marzo y abril, se generará un faltante considerable de efectivo para los meses posteriores, los que tienen que ser financiados por defecto, el proceso de obtención de fondos de capital de trabajo se deberá repetir hasta que la empresa tenga la capacidad suficiente de pagar sus deudas a corto plazo.

## **E. Definición del tipo de factoraje a utilizar.**

Acorde al estudio realizado sobre los tipos de factoraje, así como sus diferentes características, el factoraje que más se acopla a las necesidades financieras de la mediana empresa es el factoraje completo con recurso, ya que ofrece la tasa de interés mas baja y es el mas utilizado por las casas factoradoras, este tipo de factoraje brinda a la mediana empresa una solución ágil y segura a sus necesidades financieras de corto plazo.

## **1. Costo de factoraje**

Los costos del factoraje como en la mayoría de las operaciones financieras tienen 2 componentes: interés y comisión.

Los costos no son fijos sino que se estudian en función de:

- Las características del factoraje, si es con recurso o sin recurso.
- Las características del cedente, nivel de facturación, importe medio de las facturas, el sector de actividad, número de deudores, plazos medios de vencimiento.
- Las características del deudor, país en el que se encuentra, nivel de riesgo, antigüedad como cliente del cedente etc.

El tipo de interés aplicado al descuento de las deudas (factoraje convencional) se sitúa en función del mercado, más un margen comercial, tal y como ocurre en las operaciones de descuento comercial. El devengo y pago de este tipo de interés se efectúa en el momento que el factorado recibe el pago por anticipado.

Por lo que respecta a las comisiones, y en función de los servicios obtenidos, se sitúan en un rango que suele oscilar entre el 0,50% y el 2,50% sobre el importe total de las facturas. En el caso de que haya un alto volumen de créditos pero el valor medio de los mismos sea bajo, el factor suele cobrar además una tarifa de manipulación. Estas tarifas de factoraje se devengan y pagan en el momento de la cesión del crédito. En principio, el factoraje puede aparecer caro en muchas empresas, en comparación a los servicios de la banca; no obstante, además de considerar las ventajas frente al descuento comercial, u otra alternativa financiera, es posible que muchas empresas se sorprendan si comparan el coste del factoraje con el coste de la banca, considerando las compensaciones y las retenciones que se ven obligados a efectuar con éstos últimos. Hay que destacar también que el factoraje permitirá a la empresa reducir su estructura, con el ahorro de costos que eso implica.

### **a) Ejemplo de servicio de factoraje**

Si se presentara uno o un grupo de quedan por un total de \$ 10,000, la operación se realizará de la siguiente forma:

|                                     |                        |
|-------------------------------------|------------------------|
| Valor total de su (s) documento (s) | \$ 10, 000.00          |
| Valor de su crédito 85%             | \$ 8, 500.00           |
| (-) Comisión 1%                     | \$ 85.00               |
| (-) IVA sobre comisión              | \$ 11.05               |
|                                     | \$ 8,403.95 desembolso |

Si el total de los documentos entregados se cobraran en 30 días la liquidación se realizaría así:

|                                    |                          |
|------------------------------------|--------------------------|
| Valor cobrado por casa factoradora | \$ 10, 000.00            |
| (-) valor financiado               | \$ 8, 500.00             |
| = diferencia a su favor            | \$ 1, 500.00             |
| (-) intereses de 30 días 2.5%      | \$ 212.50                |
| Valor devuelto al cliente          | \$ 1, 287.50 Liquidación |

### **b) Hoja de Cálculo**

Para que la empresa con necesidades de fondos calcule cuánto esta dispuesta a obtener en el factoraje, o cuanto esta dispuesto a sacrificar en el proceso se ha creado una hoja dinámica de Excel de fácil utilización, donde el usuario solo debe de introducir los datos para obtener un estimado del cálculo del factoraje. Vista de la hoja: Ver Cuadro # 26

Cuadro # 26

| <b>Hoja para el Cálculo de Factoraje</b>  |                    |  |  |
|---|--------------------|--|--|
| <b>Ud solo Necesita Insertar los datos en casillas marcadas con verde la hoja hará los calculos automaticamente</b> |                    |  |  |
| <b>Monto de la Factura</b>  | <b>\$10,000.00</b> |  |  |
| Valor de su credito   | 85%                | \$8,500.00                               |  |
| Monto de factura menos % a recibir  |                    |  |  |
| (-) Comision  | 1%                 | \$85.00                                  |  |
| Monto a recibir - % de comision   |                    |  |  |
| (-) Iva Sobre comision  | 13%                | \$11.05                                  |  |
| Valor de la comision - IVA  |                    |  |  |
| <b>Desembolso</b>   | <b>\$8,403.95</b>  | El cliente recibe el valor en el momento |  |
| Valor A recibir - descuentos  |                    |  |  |
|   |                    | <b>Valor devuelto al cliente</b>         | <b>\$1,287.50</b>  |
|   |                    |  | Valor que recibe el cliente cuando la factoradora cobra la factura |

| <b>Resultados</b>                |                 |                    |          |
|----------------------------------|-----------------|--------------------|----------|
| Valor cobrado x Factoradora      |                 | <b>\$10,000.00</b> |          |
| (-) Valor financiado             |                 | \$8,500.00         |          |
| = Diferencia                     |                 | \$1,500.00         |          |
| Valor cobrado - Valor financiado |                 |                    |          |
| (-)Intereses                     | Meses           | 1                  |          |
|                                  | Interes Mensual | 2.50%              | \$212.50 |

## 2. Costo de factoraje versus otro tipo de costos de financiamiento a corto plazo

El costo de factoraje lo comparamos con los métodos de obtención de capital de trabajo mas utilizados por la mediana empresa para esto fue necesario la creación de un análisis comparativo del factoraje y otros tipos de financiamiento

El tipo de comparación que realizamos fue un análisis cualitativo de los datos para determinar aquel método de obtención de trabajo que mas beneficiaria a la mediana empresa no solo en el corto plazo si no a futuro. Ver Cuadro # 27

Cuadro # 27

| comparación de una transacción de capital de trabajo por \$ 10,000 por los diferentes alternativas |                                |                           |                               |  |
|--|--------------------------------|---------------------------|-------------------------------|--|
|  | <b>Factoraje</b>               | <b>Tarjeta de crédito</b> | <b>Préstamo a corto plazo</b> | <b>Venta de activos</b>                          |
| método de obtención  | venta de documentos por cobrar | préstamo                  | préstamo                      | liquidación de activos<br>25% menos de descuento |
| costo de capital   | 3.5% menos                     | 35% anual                 | 7.79% anual                   |  |
| obtención  | 9650                           | 10000                     | 10000                         | 7500   |
| Pago   | 0                              | 13500                     | 10790                         | 10000  |

La ventaja del factoraje en comparación con estos servicios radica en su mayor rapidez de obtención del capital de trabajo, menos trabas legales, mayor rendimiento en comparación a bancos y tarjetas de crédito.

## **F. Negociar con la empresa Factor la Línea de Crédito**

Después de haber determinado cuando y cuanto se ha de necesitar para solventar las necesidades de fondos se procede a crear una línea de crédito con la empresa factor elegida, para ello se deben seguir los siguientes pasos:

### **1. El factor establece con el usuario los términos y la coordinación del servicio**

Cada Empresa factoradora tiene sus propios términos y condiciones la elección de esta debe ser cuidadosa puesto que no todas exigen los mismos requisitos, los principales son los siguientes:

- Formulario de Información Básica (Diferente para cada Empresa de Factoraje)
- Proporcionar fotocopia de estados financieros de cierre de los dos últimos ejercicios fiscales
- Fotocopia de Documento Único de Identidad (DUI), NIT y licencia de conducir del Representante Legal, en el caso de empresas, o dueño del negocio para las personas naturales.
- Fotocopia de Escritura de Constitución inscrita en el Registro de Comercio y sus modificaciones, en el caso de Empresas.
- Fotocopia de Credencial de Junta Directiva vigente para empresas.
- Fotocopia de NIT y número de contribuyente IVA de la Empresa.
- Fotocopia de la Certificación del Punto de Acta cuando se requiera aprobación de Junta Directiva para la contratación del servicio.

- Lista detallada de los clientes de la Empresa, de los cuales se descontarán documentos por cobrar.
- Firma de declaración jurada exigida por la Ley para la Prevención de Lavado de Dinero y Activos

### a) Hoja de Cálculo

Para poder identificar la Empresa Factoradora que la empresa que necesita fondos puede elegir se ha creado una hoja dinámica de Excel que permitirá la selección de una o varias de las empresas que ofrecen el servicio de factoraje, esta hoja muestra los requisitos que posee cada casa factoradora para abrir una línea de crédito y basta con seleccionar el botón a la derecha de cada opción para obtener una respuesta de la empresa factoradora que puedo seleccionar. Vista de la Hoja: Ver Cuadro # 28

Cuadro # 28

**Esta Hoja de calculo le permitirá saber los requisitos que cumple y tambien le permitirá saber con certeza cual o cuales factoradoras pueden extender una linea de crédito**

| Requisitos   | FACTORADORAS    |      |           |     |            |              |          |                                     |  |
|--|-----------------|------|-----------|-----|------------|--------------|----------|-------------------------------------|--|
|  | Banco Cuscatlán | HSEC | Pentágono | BMI | Scotiabank | FACTOLEASING | INVORION |                                     |  |
| Formulario de Información Básica   | x               | x    | x         | x   | x          | x            | x        | <input checked="" type="checkbox"/> |  |
| Proporcionar fotocopia de estados financieros de cierre de los dos últimos ejercicios fiscales                                     | x               |      | x         | x   | x          | x            |          | <input type="checkbox"/>            |  |
| Fotocopia de Documento Único de Identidad (DUI), NIT y licencia de conducir del Representante Legal, en el caso de empresas        | x               | x    | x         | x   | x          |              | x        | <input checked="" type="checkbox"/> |  |
| Fotocopia de Escritura de Constitución inserta en el Registro de Comercio y sus modificaciones, en el caso de empresas             | x               | x    | x         |     | x          | x            | x        | <input checked="" type="checkbox"/> |  |
| Fotocopia de Credencial de Junta Directiva vigente para empresas   | x               | x    | x         |     | x          | x            | x        | <input type="checkbox"/>            |  |
| Fotocopia de NIT y número de contribuyente IVA de la Empresa   | x               |      | x         |     | x          |              | x        | <input checked="" type="checkbox"/> |  |
| Fotocopia de la Certificación del Punto de Acta cuando se requiera aprobación de Junta Directiva para la contratación del servicio | x               | x    | x         |     | x          | x            | x        | <input type="checkbox"/>            |  |
| Lista detallada de los clientes de la Empresa, de los cuales se descontarán documentos por cobrar                                  | x               |      |           | x   |            |              | x        | <input checked="" type="checkbox"/> |  |
| Firma de declaración jurada exigida por la Ley para la Prevención de Lavado de Dinero y Activos                                    |                 | x    | x         |     |            | x            |          | <input checked="" type="checkbox"/> |  |
| Composición accionaria del Capital Social de la empresa  |                 | x    |           |     | x          |              |          | <input type="checkbox"/>            |  |
| Documentos de cobro (quedan, factura, letra de cambio y cheque) de deudores aprobados  | x               | x    | x         | x   | x          | x            | x        | <input checked="" type="checkbox"/> |  |
| Pagaré firmado por el Representante Legal  | x               | x    | x         | x   | x          | x            | x        | <input checked="" type="checkbox"/> |  |
| Carta de traspaso de derechos de cobro firmada por el cliente y sus deudores   | x               | x    | x         | x   | x          | x            | x        | <input checked="" type="checkbox"/> |  |
| Cheque postfechado de acuerdo al plazo pactado y con el valor de la operación  | x               | x    | x         | x   | x          | x            | x        | <input checked="" type="checkbox"/> |  |

## 2. Presentación y análisis de solicitud de línea de factoraje

Después de haber elegido una casa factoradora y probar que se pueden cumplir todos y cada uno de los requisitos que se necesitan para abrir una línea de crédito con la factoradora el siguiente paso a seguir es el de llenar y entregar la solicitud de la casa factoradora, quien se encarga de analizar dicha solicitud para su aprobación, o negación. Este es quizás el paso mas delicado de todo el modelo, puesto que si la empresa no ha elegido bien las cuentas por cobrar a utilizar como colateral o si estas tienen demasiado riesgo de incobrabilidad la solicitud será negada, pero por el otro lado si la empresa solicitante tiene cuentas con riesgo de moderado a bajo y posee cuentas con clientes cuyos pagos son realmente seguros esto puede generar seguridad para la factoradora y su aprobación no será objeto discusión por parte de los analistas financieros de la casa factoradora.

### **3. Aprobación de la línea**

Después de aprobar la línea de crédito la empresa factoradora notifica a la empresa con necesidades de fondos que ya puede hacer uso de los servicios de factoraje para convertir sus cuentas por cobrar en efectivo cuando lo necesite.

## **G. Obtención de fondos por medio del factoraje:**

### **1. Presentación de documentos y desembolso de monto**

Cuando una empresa ha sido aprobada para tener una línea de crédito con una casa factoradora solamente necesita presentar los documentos necesarios para obtener los fondos:

- Documentos de cobro (quedan, factura, letra de cambio y cheque) de deudores aprobados
- Pagaré firmado por el Representante Legal
- Carta de traslado de derechos de cobro firmada por el cliente y sus deudores
- Cheque posfechado de acuerdo al plazo pactado y con el valor de la operación

Después de presentar dichos documentos el efectivo se recibe a más tardar en dos horas.

### **2. El factor realiza la gestión de cobros**

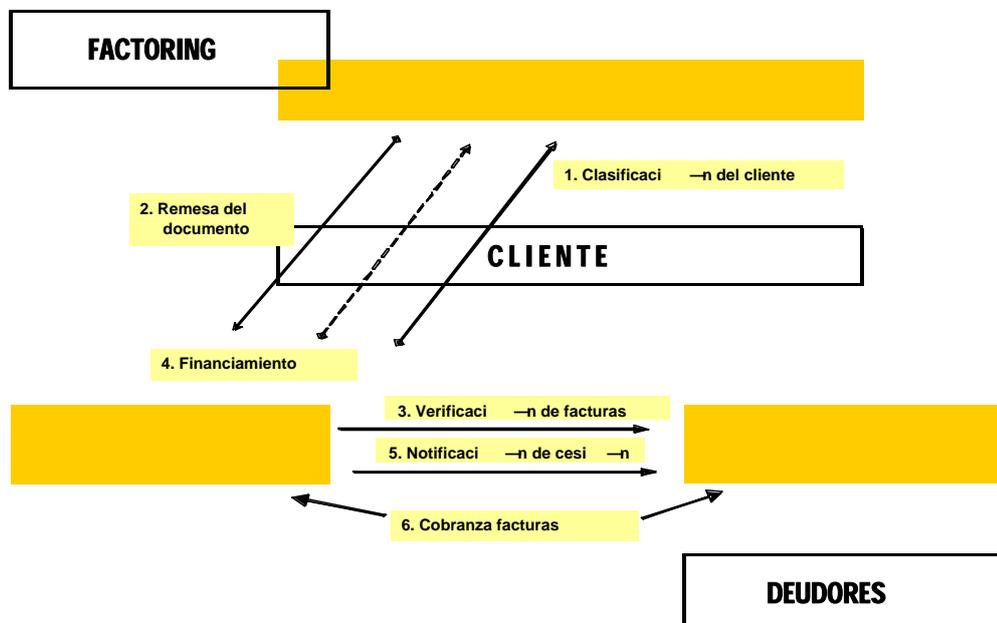
En esta etapa la empresa factoradora espera el periodo determinado en la factura (30, 60, 90, o 120 días), recupera el monto completo de dicha factura y se comunica con la empresa que hizo el factoraje para comunicarle que la transacción se ha completado.

### 3. Liquidación de las cesiones y generación de nuevas disponibilidades de fondos.

Este es solo un paso de transición, donde se devuelven las retenciones en concepto de comisiones a la empresa que realizo el factoraje, cabe mencionar que la empresa que ya tiene su línea de crédito aprobada puede renovar el contrato de factoraje cada vez que lo crea conveniente o lo necesite y el proceso se renovara a partir de la presentación de documentos y el desembolso del monto.

Esquema del proceso: Ver Cuadro # 29

Cuadro # 29



### H. Implementación.

En este apartado se presenta el plan que será necesario para implementar el "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", a continuación se detalla el objetivo las políticas los recursos y las actividades a realizar.

### **1. Objetivo.**

Proporcionar a las Medianas Empresas del sector Comercio en el Municipio de San Salvador, un instrumento administrativo-financiero capaz de determinar los lineamientos de detección y obtención de necesidades de fondos en concepto de capital de trabajo.

### **2. Políticas.**

- Adaptar las herramientas, procedimientos y planes propuestos a las necesidades de cada mediana Empresa del sector Comercio del Municipio de San Salvador.
- El modelo propuesto debe de ser actualizado semestralmente, para realizar ajustes de acuerdo a las condiciones cambiantes del mercado financiero.
- El modelo debe darse a conocer a todas las partes involucradas en todos los niveles jerárquicos a fin de obtener el mayor grado de contribución en el logro de los objetivos deseados.

### **3. Recursos.**

Para implementar el Modelo de Obtención de Capital de trabajo basado en el contrato de Factoraje en las medianas Empresas del sector Comercio en el Municipio de San Salvador, se debe contar con los siguientes recursos: Humanos, Materiales y financieros.

#### **a) Humanos**

El recurso humano que se debe involucrar en el desarrollo de las actividades necesarias para la eficiente implementación del modelo, es el siguiente:

- Director/a de Finanzas
- Director/a de Contabilidad
- Director/a de Informática

### **b) Materiales**

Los recursos materiales necesarios para la implementación del modelo son equipos computacionales con acceso a programas para el manejo de hojas de cálculo, dispositivos de almacenamiento digital además de equipo de impresión.

### **c) Financieros**

Se estima que para la implementación del Modelo propuesto se necesitara de los siguientes recursos financieros: Ver Cuadro # 30

Cuadro # 30

| <b>Descripción</b>         | <b>Costo Mensual</b> | <b>Costo Anual</b> |
|----------------------------|----------------------|--------------------|
| <b>Humanos</b>             |                      |                    |
| Director/a de Finanzas     | \$800                | \$9600             |
| Director/a de Contabilidad | \$700                | \$8400             |
| Director/a de Informática  | \$700                | \$8400             |
| <b>Materiales</b>          |                      |                    |
| Computadora                |                      | \$600              |
| Licencia/programas         |                      | \$200              |
| Impresor                   |                      | \$40               |
| Total                      | \$2200               | \$27240            |

Un punto a considerar es que las Medianas Empresas del Sector Comercio en el Municipio de San Salvador ya cuentan con la mayoría de estos recursos humanos y Materiales así que su inversión se vería reducida considerablemente.

### **Glosario:**

1. Empresa: Unidad económica básica encargada de satisfacer las necesidades del mercado mediante la utilización de recursos materiales y humanos. Se encarga, por tanto, de la organización de los factores de producción, capital y trabajo
2. Mercado monetario: : es aquel en el que se realiza la compra-venta de los activos a corto plazo, incluyendo el Mercado de Divisas y el Mercado de Oro. La oferta la constituyen los bancos, el ente emisor, los ahorristas, las empresas, y el capital exterior. La demanda proviene de las empresas, los especuladores de la bolsa, el público, y el Estado.
3. Mercado de Capitales: mercado que permite que proveedores y demandantes de fondos a largo plazo hagan transacciones.
4. Capital de trabajo: diferencia entre activos circulantes menos pasivos circulantes
5. Ciclo de conversión del efectivo: Cantidad de tiempo que los recursos de una empresa se mantienen invertidos; se calcula restando del ciclo operativo el periodo promedio de pago
6. Presupuesto de efectivo: es un estado de flujos positivos y negativos de efectivo resultado de la planeación de la empresa. A empresa lo utiliza para determinar las necesidades de efectivo a corto plazo (un año), entendido que su mayor función es la de identificar excedentes y escasez de efectivo
7. Contrato: es una convención en virtud de la cual una o más personas se obligan para con otra u otras, o recíprocamente, a dar, hacer o no hacer alguna cosa
8. Contrato Mercantil: el peculiar del derecho de la contratación mercantil o el que, común en ciertos aspectos básicos con el homónimo del derecho civil, se rige según la legislación mercantil por ser el comerciante, al menos uno de los que intervienen o por tratarse de actos de comercio, caracterizados por el lucro y la profesionalidad sobre todo
9. 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. Factorar: acción de hacer factoraje
11. Factorado: es la parte que se obliga a ceder los créditos actuales o futuros que tenga sobre su clientela
12. Factoradora o factor: parte del contrato de factoraje que se obliga a intentar la cobranza o a adquirirlos, anticipándole a aquél, una parte del cobro como precio por la cesión a cambio de una comisión
13. Contrato de factoraje: contrato innominado, mixto y complejo, llamado a cubrir diversas finalidades económicas y jurídicas del empresario por una sociedad especializada, que se

integran por diversas funciones, aun cuando alguna de ellas no venga especialmente pactada, y que se residencian: en la función de gestión, por la cual la entidad de factoraje se encarga de todas las actividades empresariales que conlleva la función de gestionar el cobro de los créditos cedidos por el empresario, liberando a éste de la carga de medios materiales, y humanos que debería arbitrar en orden a obtener el abono de los mismos; la función de garantía, en este supuesto la entidad de factoraje asume, además, el riesgo de insolvencia del deudor cedido, adoptando una finalidad de carácter aseguratorio; y la función de financiación, que suele ser la más frecuente, en ella la sociedad de factoraje anticipa al empresario el importe de los créditos transmitidos, permitiendo la obtención de una liquidez inmediata, que se configura como un anticipo de parte del nominal de cada crédito cedido, aparte de la recepción por la sociedad de factoraje de un interés en la suya.

14. Presupuesto: Instrumento de planeación y control realizado sobre bases estadísticas para proyectar resultados.
15. Índice: Es un indicador que tiene por objeto medir las variaciones de un fenómeno económico o de otro orden referido a un valor que se toma como base en un momento dado. Relación de precios, de cantidades, de valores entre dos periodos dados.
16. Activos corrientes: Son los recursos que se pueden convertir en efectivo, vender o consumir durante un ciclo normal de operaciones contables correspondientes a un año.
17. Pasivos corrientes: son las deudas que una empresa posee pero en el corto plazo, no menores a un año.
18. Correlación: Relación recíproca entre dos o más cosas

## **BIBLIOGRAFIA**

### **Libros**

- Principios de Administración Financiera décima edición Lawrence J. Gitman. Editorial Pearson Education 2003
- Fundamentos de Administración Financiera/ J. Fred Weston, Eugene F. Brigham. – México: Editorial Mc Graw- Hill, 1994.
- El contrato de Factoraje Autor Carlos Miguel Franco de la Cuba. 2001
- Planeación y Organización de Empresas Gómez Ceja, G. (1994). (8ª Edición). México: Mc Graw-Hill.
- Metodología de la Investigación Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio P. (2003). (3ª Edición). México D.F.: Mc Graw-Hill.
- Administración una Perspectiva Global Koontz, H. y Heinz W. (1998). (11ª Edición). México: Mc Graw-Hill.

### **Tesis**

- “Factoraje como instrumento financiero de Liquidez en el Salvador”  
Biblioteca Central, T-UCA  
Autor: Montano Ortiz, Franklin Antonio
- “La aplicación del Factoraje a las Cuentas por Cobrar”  
Biblioteca Central, T-UCA  
Autor: Ordóñez Ramírez, Alexander Ernesto

### **Webhosted, sitios visitados.**

- <http://es.wikipedia.org/wiki/Empresa>
- <http://www.monografias.com/trabajos5/medin/medin.shtml>
- <http://www.derechocomercial.edu.uy/EsqFactoraje.htm>
- [Http://hho.juridicas.unam.mx/legislac/leycred/ley1.](Http://hho.juridicas.unam.mx/legislac/leycred/ley1)

### **Presentaciones**

- Estrategia para el desarrollo competitivo de las MIPYME 2004-2009

## **Artículos**

- Fomentarán inversiones con cinco leyes nuevas  
Publicada 23 de enero 2005, El Diario de Hoy
- Factoraje: garantía de pago de exportaciones  
Publicada Jueves 26 de junio 2003, El diario de Hoy
- Más créditos a la exportación  
Publicada 19 de agosto 2005, El Diario de Hoy
- Préstamos para que la empresa se desarrolle  
Publicada 12 de septiembre 2005, El Diario de Hoy
- Más apoyo para micro crédito  
Publicada, Viernes 1 de febrero 2002, El Diario de Hoy

# **Anexos**

## **Anexo #1**

Cuestionario dirigido a la Mediana Empresa del  
Sector Comercio en el Municipio de San Salvador



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

OBJETIVO: Conocer las necesidades de capital de trabajo de la mediana empresa del sector Comercio del municipio de San Salvador, para desarrollar un Modelo de obtención de capital de trabajo basado en el contrato de factoraje

Numero de empleados: \_\_\_\_\_

A que se dedica la empresa: \_\_\_\_\_

Cargo que desempeña en la empresa: \_\_\_\_\_

1. ¿Ha experimentado necesidades de fondos en los últimos 6 meses en concepto de capital de trabajo?

a) si

b) no

\*si su respuesta es "no" la encuesta termina

2. ¿Que tipo de instrumento utilizo en el ultimo mes para superar las necesidades de fondos?

a) Prestamos

b) Tarjetas de crédito

c) Factoraje

d) Venta de activos

e) Otro

3. ¿Que tan difícil ha sido acceder a estas fuentes de financiamiento de corto plazo?

a) Muy difícil

b) Difícil

c) Intermedio

d) Pocos problemas

e) Sin ningún problema

4. ¿Al utilizar una fuente de financiamiento de corto plazo para cuanto tiempo lo hace pagadero?

a) Una semana

- b) Dos semanas
- c) Un mes
- d) Mas de un mes

5. ¿Da el servicio de crédito a sus clientes en el corto plazo?

- a) si
- b) no

6. ¿Cual es el medio de pago más común por parte de sus clientes?

- a. Efectivo.
- b. Quedans
- c. Cheques
- d. Tarjeta de crédito

7. ¿En el caso de quedans y documentos por cobrar cuanto es el tiempo promedio de cobro?

- a. 30 días
- b. 60 días
- c. 90 días

8. ¿Que porcentaje de sus ventas representan los documentos por cobrar?

- a. Entre 1%-25%
- b. Entre 25%-50%
- c. Entre 50%-75%
- d. Entre 75%-100%

9. ¿Que análisis financieros utilizan para el corto plazo?

- a. Análisis de Capital de Trabajo
- b. Análisis de Razones financieras  
de Corto plazo
- c. No Utiliza

10. ¿Ha realizado contratos de factoraje?

- a. Si
- b. No

Si su respuesta es no la encuesta termina

11. ¿Que tipo de contrato de factoraje ha realizado?

- a. Servicio completo, Sin Recurso.
- b. Factoraje con Recurso.
- c. Factoraje al vencimiento.
- d. Factoraje Internacional.
- e. Factoraje Comercial.
- f. Descuento de Facturas.

12. ¿Cada cuanto realiza el contrato de factoraje?

- a. Semanal
- b. Quincenal
- c. Mensual
- d. Bimensual
- e. Trimestral

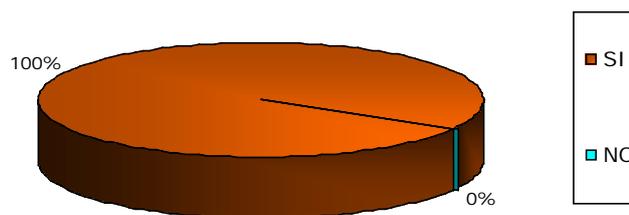
**Anexo #2 Tabulación y Análisis de Datos.**

El resultado de la investigación obtenido por medio del instrumento de recopilación utilizado se presenta a continuación, formulando la pregunta y su objetivo, el análisis y comentario sirvió para formulación de las conclusiones y recomendaciones.

**Pregunta: #1**

¿Ha experimentado necesidades de fondos en los últimos 6 meses en concepto de capital de trabajo?

**Objetivo:** Conocer las necesidades de financiamiento de la mediana empresa del sector comercio en concepto de capital de trabajo.



TABULACION:

| Opción | #  | %    |
|--------|----|------|
| SI     | 33 | 100% |
| NO     | 0  | 0%   |
| Total  | 33 | 100% |

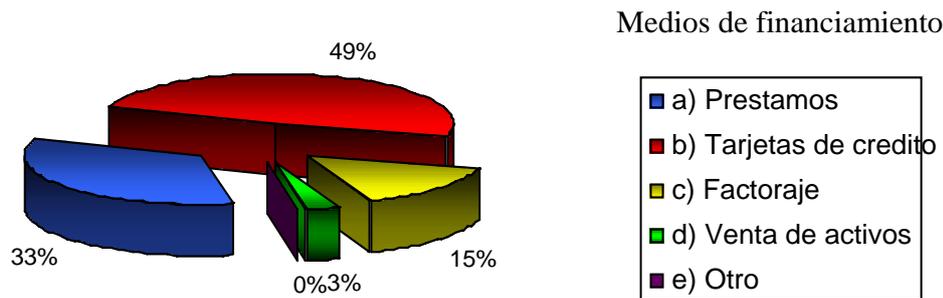
**Análisis:** de las 33 empresas encuestadas el 100% asegura que han necesitado de capital de trabajo adicional para sus operaciones.

**Comentario:** las necesidades de capital de trabajo son un elemento diario en las medianas empresas del sector comercio lo que nos indica que necesitan mejores soluciones de financiamiento para solventar estas necesidades

**Pregunta: #2**

¿Que tipo de instrumento utilizo en el ultimo mes para superar las necesidades de fondos?

**Objetivo:** Conocer los medios mas utilizados por la mediana empresa del sector comercio para solventar sus necesidades de capital de trabajo



TABULACION:

| Opción                 | #  | %   |
|------------------------|----|-----|
| a) Prestamos           | 11 | 33% |
| b) Tarjetas de crédito | 16 | 49% |
| c) Factoraje           | 5  | 15% |
| d) Venta de activos    | 1  | 3%  |
| e) Otro                | 0  | 0%  |
| Total:                 | 33 | 100 |

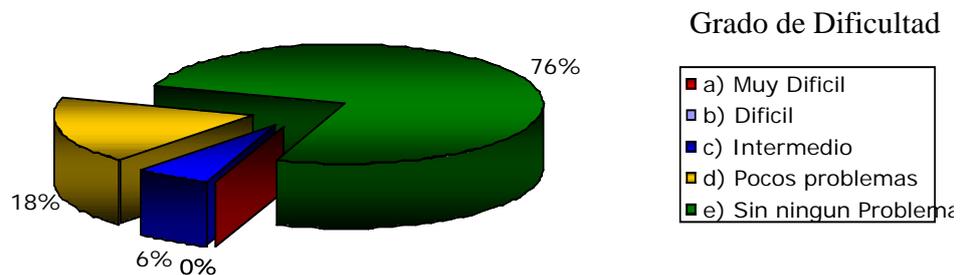
**Análisis:** el 50% de las empresas encuestadas solventan sus problemas de capital de trabajo con la tarjeta de crédito debido a que es más rápido que los otros medios, una tercera parte lo solventa con préstamos a corto plazo y muy pocas empresas utilizan factoraje.

**Comentario:** la utilización de las tarjetas de crédito ocurre con mayor frecuencia por la facilidad de utilización, en comparación a otros medios de financiamiento como el crédito o venta de activos, pero eso no significa que sea la mejor opción para solventar necesidades de capital de trabajo en el corto plazo.

**Pregunta: #3**

¿Que tan difícil ha sido acceder a estas fuentes de financiamiento de corto plazo?

**Objetivo:** determinar el grado de dificultad que han experimentado las empresas al momento de solicitar algún tipo de financiamiento a corto plazo.



TABULACION:

| Opción                 | #  | %    |
|------------------------|----|------|
| a) Muy Difícil         | 0  | 0%   |
| b) Difícil             | 0  | 0%   |
| c) Intermedio          | 2  | 6%   |
| d) Pocos problemas     | 6  | 18%  |
| e) Sin ningún Problema | 25 | 76%  |
| Total:                 | 33 | 100% |

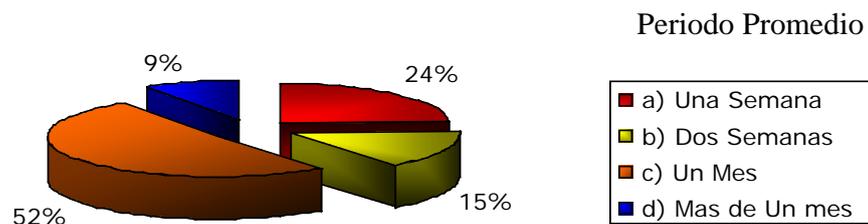
**Análisis:** la gran mayoría de las empresas encuestadas (76%) aseguran no haber encontrado ningún problema a la hora de realizar solicitudes de financiamiento lo cual indica que el sistema financiero es muy accesible para este tipo de empresas.

**Comentario:** el sistema financiero es muy accesible a la hora de realizar alguna transacción de capital de trabajo en el corto plazo solo se les pide a las empresas una serie de requisitos que son muy accesibles a las empresas, ejemplo que se encuentren registradas en el registro de comercio, volumen de activos, etc.

**Pregunta: #4**

¿Al utilizar una fuente de financiamiento de corto plazo para cuanto tiempo lo hace pagadero?

**Objetivo:** conocer el periodo promedio de pago de este tipo de financiamiento a corto plazo



TABULACION:

| Opción           | #  | %    |
|------------------|----|------|
| a) Una Semana    | 8  | 24%  |
| b) Dos Semanas   | 5  | 15%  |
| c) Un Mes        | 17 | 52%  |
| d) Mas de Un mes | 3  | 9%   |
| Total:           | 33 | 100% |

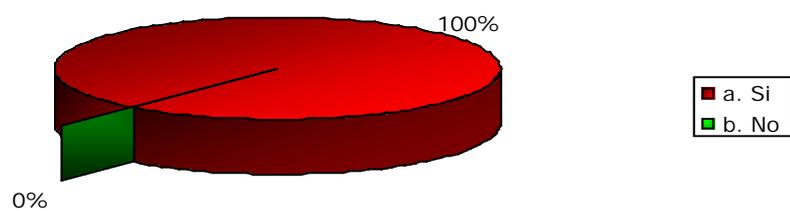
**Análisis:** el 90 % de las empresas encuestadas aseguran pagar sus préstamos a corto plazo en menos de un mes y solo un 9% lo hace en más de un mes por lo que podemos decir que la rotación del efectivo es muy alta.

**Comentario:** las medianas empresas poseen una rotación de efectivo muy alta y esto se ve reflejada en la manera en que hacen pagaderos sus deudas en el corto plazo lo que les permite acceder a nuevas fuentes de financiamiento.

**Pregunta: #5**

¿Da el servicio de crédito a sus clientes en el corto plazo?

**Objetivo:** conocer el número de empresas que dan facilidades de pago a sus clientes.



TABULACION:

| Opción | #  | %    |
|--------|----|------|
| a. Si  | 33 | 100% |
| b. No  | 0  | 0%   |
| Total: | 33 | 100% |

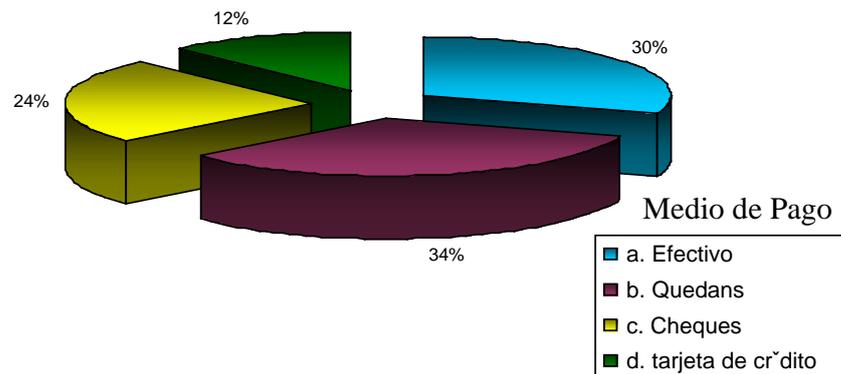
**Análisis:** el 100% de las empresas del sector comercio dan facilidades de pago a sus clientes en el corto plazo.

**Comentario:** debido a la complejidad del mercado de las medianas empresas del sector comercio estas se ven en la necesidad de volverse mas competitivas y atractivas para sus clientes debido a eso han optado por brindar el servicio de crédito para atraer mas clientes y retener a sus clientes cautivos.

**Pregunta: #6**

¿Cual es el medio de pago más común por parte de sus clientes?

**Objetivo:** conocer el medio de pago más común por parte de los clientes de la mediana empresa del sector comercio.



TABULACION:

| Opción                | #  | %    |
|-----------------------|----|------|
| a. Efectivo           | 10 | 30%  |
| b. Quedans            | 11 | 34%  |
| c. Cheques            | 8  | 24%  |
| d. tarjeta de crédito | 4  | 12%  |
| Total                 | 33 | 100% |

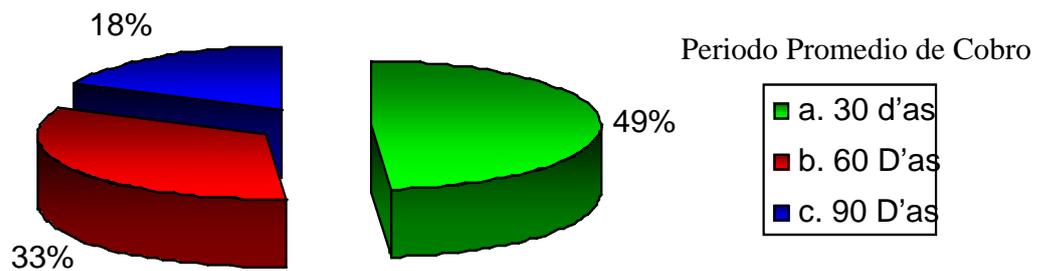
**Análisis:** un 70 % de los pagos que perciben las medianas empresas del sector comercio se realizan en base de cuentas por cobrar y solo un 30 % son en base a efectivo.

**Comentario:** debido a las políticas de crédito de las medianas empresas del sector comercio la mayoría de sus entradas de efectivo se hacen por medio de cuentas por cobrar que se hacen pagaderas en menos de un mes en el que se emitieron.

**Pregunta: #7**

¿En el caso de quedans y documentos por cobrar cuanto es el tiempo promedio de cobro?

**Objetivo:** determinar el periodo promedio de cobro de las medianas empresas.



TABULACION:

| Opción     | #  | %    |
|------------|----|------|
| a. 30 días | 16 | 49%  |
| b. 60 Días | 11 | 33%  |
| c. 90 Días | 6  | 18%  |
| Total      | 33 | 100% |

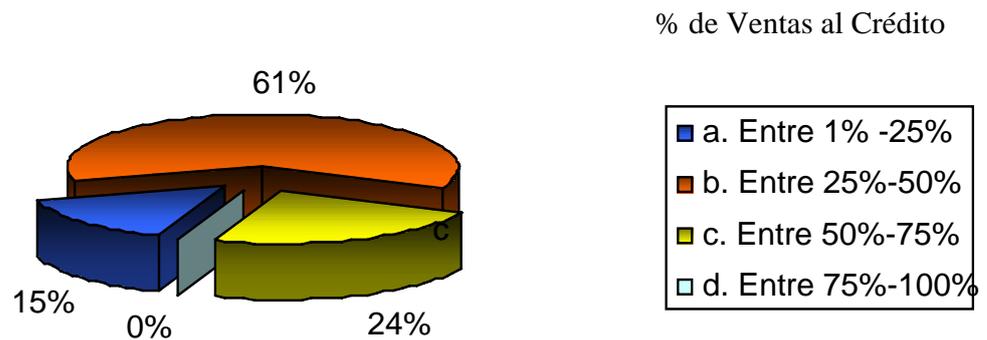
**Análisis:** los documentos por cobrar se hacen pagaderos en el primer mes por la mitad de los clientes y la otra mitad se hacen pagaderos en los siguientes dos meses.

**Comentario:** las medianas empresas deben de buscar la manera de acelerar sus cuentas por cobrar y bajar los porcentajes de pago para que la gran mayoría de estos se hagan en el primer mes, se puede utilizar estrategias como descuentos por pronto pago para conseguir este propósito.

**Pregunta: #8**

¿Que porcentaje de sus ventas representan los documentos por cobrar?

**Objetivo:** determinar el porcentaje en relación a las ventas que representan las cuentas por cobrar para las empresas del sector comercio



TABULACION:

| Opción            | #  | %    |
|-------------------|----|------|
| a. Entre 1% -25%  | 5  | 15%  |
| b. Entre 25%-50%  | 20 | 61%  |
| c. Entre 50%-75%  | 8  | 24%  |
| d. Entre 75%-100% | 0  | 0%   |
| Total             | 33 | 100% |

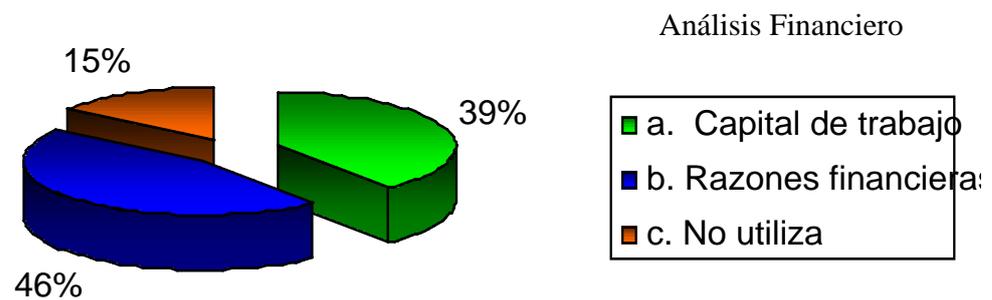
**Análisis:** mas del 50% de las empresas encuestadas aseguran que sus cuentas por cobrar representan entre un 25-50% lo cual no es beneficioso para la empresa ya que le esta cediendo el poder de tomar decisiones a sus clientes.

**Comentario:** se debe buscar la manera en disminuir ese porcentaje de cuentas por cobrar en las medianas empresas para hacerlas mas competitivas.

**Pregunta: #9**

¿Que análisis financieros utilizan para el corto plazo?

**Objetivo:** conocer el tipo de análisis que utilizan la mediana empresa en el corto plazo para la toma de decisiones



TABULACION:

| Opción                 | #  | %    |
|------------------------|----|------|
| a. Capital de trabajo  | 13 | 39%  |
| b. Razones financieras | 15 | 46%  |
| c. No utiliza          | 5  | 15%  |
| Total                  | 33 | 100% |

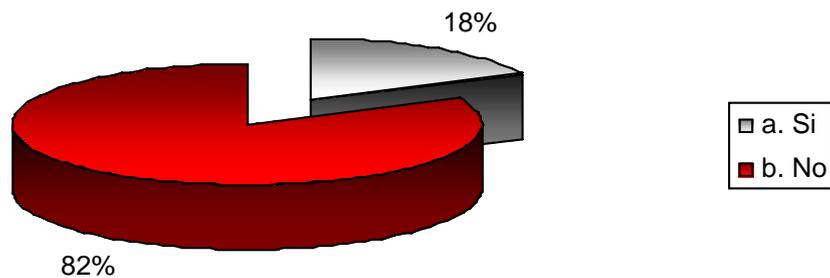
**Análisis:** la gran mayoría de las empresas encuestadas (85%) dicen utilizar entre sus análisis las razones financieras y de capital de trabajo mientras que un 15% de las empresas encuestadas dicen no utilizar.

**Comentario:** las razones financieras son muy importantes a la hora de evaluar el desempeño económico que han tenido las empresas a lo largo del año fiscal, se recomienda la utilización de dichos análisis para todo el ramo, entre las razones financieras que utilizan las medianas empresas del sector comercio están: prueba ácida, índice de solvencia, rotación de inventarios, rotación de cuentas por cobrar y pagar.

**Pregunta: #10**

¿Ha realizado contratos de factoraje?

**Objetivo:** conocer el porcentaje de empresas que utilizan actualmente el contrato de factoraje



TABULACION:

| Opción | #  | %    |
|--------|----|------|
| a. Si  | 6  | 18%  |
| b. No  | 27 | 82%  |
| Total  | 33 | 100% |

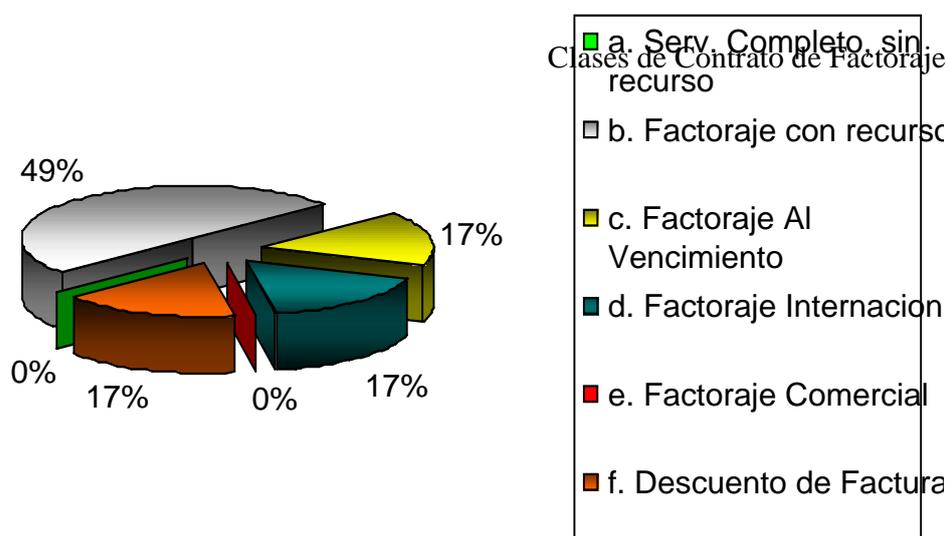
**Análisis:** solo un 18% de las empresas encuestadas dicen utilizar factoraje para solventar sus necesidades de capital de trabajo, debido a las mayores facilidades y rapidez de otros medios de obtención de capital de trabajo.

**Comentario:** la utilización del contrato de factoraje por parte de la mediana empresa es muy poco utilizado todavía debido al poco conocimiento de este tipo de contrato así como por la facilidad y rapidez de otros medios de capital de trabajo en relación a este.

**Pregunta: #11**

¿Que tipo de contrato de factoraje ha realizado?

**Objetivo:** conocer el tipo de contratos de factoraje que realiza la mediana empresa



TABULACION:

| Opción                         | # | %    |
|--------------------------------|---|------|
| a. Serv. Completo, sin recurso | 0 | 0%   |
| b. Factoraje con recurso       | 3 | 49%  |
| c. Factoraje Al Vencimiento    | 1 | 17%  |
| d. Factoraje Internacional     | 1 | 17%  |
| e. Factoraje Comercial         | 0 | 0%   |
| f. Descuento de Facturas       | 1 | 17%  |
| Total                          | 6 | 100% |

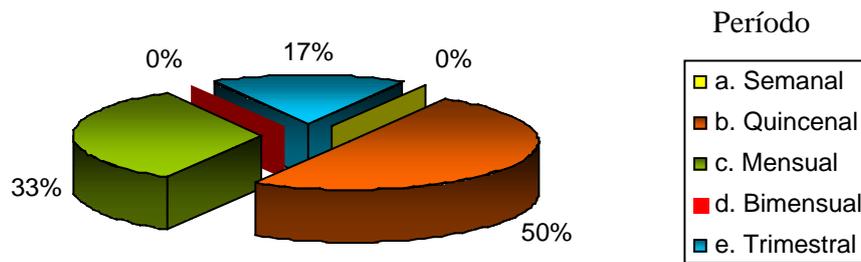
**Análisis:** el 50% de las empresas que realizan factoraje realizan el contrato de factoraje con recurso, el factoraje al vencimiento, factoraje internacional y factoraje con facturas se realiza también en el mismo porcentaje.

**Comentario:** el factoraje con recurso debido a sus características particulares es el más atractivo para las medianas empresas, se recomienda a las casas factoradoras mayor divulgación de los tipos de contrato de factoraje para su utilización efectiva.

**Pregunta: #12**

¿Cada cuanto realiza el contrato de factoraje?

**Objetivo:** determinar el nivel de utilización a través del tiempo del contrato de factoraje por parte de las medianas empresas del sector comercio.



TABULACION:

| Opción        | # | %    |
|---------------|---|------|
| a. Semanal    | 0 | 0%   |
| b. Quincenal  | 3 | 50%  |
| c. Mensual    | 2 | 33%  |
| d. Bimensual  | 0 | 0%   |
| e. Trimestral | 1 | 17%  |
| Total         | 6 | 100% |

**Análisis:** el 50% de las empresas que utilizan el contrato de factoraje lo realiza cada 15 días, y el resto lo hacen entre un mes y dos meses.

**Comentario:** la mediana empresa del sector comercio necesita un flujo de efectivo constante para mantener sus operaciones, de las empresas que utilizan factoraje un 50% lo hace para mantener sus operaciones de 2 semanas mientras que el resto lo utiliza de uno a tres meses debido a que se considera una figura nueva en el mercado no se puede encontrar un parámetro de rotación constante.

**Anexo #3**

**BALANCE GENERAL  
EMPRESA XYZ  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 200X  
(EN DOLARES AMERICANOS)**

**ACTIVOS**

**ACTIVOS CORRIENTES**

EFFECTIVO \$ \_\_\_\_\_

CUENTAS POR COBRAR \$ \_\_\_\_\_

INVENTARIOS \$ \_\_\_\_\_

**TOTAL ACTIVOS  
CIRCULANTES \$ \_\_\_\_\_**

ACTIVOS FIJOS NO CORRIENTES \$ \_\_\_\_\_

**TOTAL ACTIVOS: \$ \_\_\_\_\_**

**PASIVO Y PATRIMONIO**

**ACTIVOS NO CORRIENTES**

CUENTAS POR PAGAR \$ \_\_\_\_\_

IMPUESTOS POR PAGAR \$ \_\_\_\_\_

OTROS PASIVOS CIRCULANTES \$ \_\_\_\_\_

**TOTAL PASIVOS  
CIRCULANTES \$ \_\_\_\_\_**

DEUDAS A LARGO PLAZO \$ \_\_\_\_\_

ACCIONES ORDINARIAS \$ \_\_\_\_\_

UTILIDADES RETENIDAS \$ \_\_\_\_\_

**TOTAL PASIVO +  
PATRIMONIO \$ \_\_\_\_\_**

Ministerio de Economía Anexo #4

Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGE)

Descripción del Reporte: Directorio de Establecimientos del sector comercio; Con personal Ocupado desde 50 hasta 100; Con CIUU:

Cantidad de Registros: 55

Base año: 2005

| #  | Establecimiento                                   | Razon Social                                      | Teléfono  | Ciiu RV3 | Actividad  |
|----|---|---|-----------|----------|--|
| 1  | PROYESA   | PROYECTOS INDUSTRIALES S.A. DE C.V.               | 2221-0666 | 503001   | VENTA AL POR MAYOR DE REPUESTOS NUEVOS PARA VEHICULO       |
| 2  | LA CASA DEL REPUESTO - CASA MATRIZ                | LA CASA DEL REPUESTO S.A. DE C.V.                 | 2205-1500 | 503006   | VENTA AL POR MENOR DE REPUESTOS NUEVOS PARA VEHICULO       |
| 3  | ECONOPARTS (CASA MATRIZ)                          | ALPINA S.A. DE C.V.                               | 2271-0288 | 503006   | VENTA AL POR MENOR DE REPUESTOS NUEVOS PARA VEHICULO       |
| 4  | SUPER REPUESTOS (MATRIZ)                          | OJST HERNANDEZ, S.A.                              | 2239-2000 | 503006   | VENTA AL POR MENOR DE REPUESTOS NUEVOS PARA VEHICULO       |
| 5  | LLANTAS VIFRIO                                    | LLANTAS VIFRIO DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.       | 2512-7922 | 503009   | VENTA AL POR MENOR DE LLANTAS Y TUBOS NUEVOS PARA VEHICULO |
| 6  | ACAVISA DE C.V.                                   | ACERO CENTRO AVILES S.A DE C.V.                   | 2271-1700 | 505002   | VENTA DE ACEITES GRASAS Y LUBRICANTES PARA AUTOMOTO        |
| 7  | FRUTERÍA VIDAURI S.A. DE C.V.                     | FRUTERÍA VIDAURI S.A. DE C.V.                     | 2222-7155 | 512201   | VENTA DE FRUTAS.   |
| 8  | DISTHARSA   | DISTRIBUIDORA DE HARINAS Y GRASAS S.A DE C.V      | 2221-4413 | 512211   | VENTA DE MATERIAS PRIMAS DE PANADERIA Y OTROS.             |
| 9  | QUESOS PETACONES                                  | SUCESORES LUIS TORRES Y COMPAÑIA                  | 2270-8545 | 512220   | VENTA DE PRODUCTOS LACTEOS.                                |
| 10 | VERALMAR S.A. DE C.V.                             | VERALMAR S.A. DE C.V.                             | 2223-4016 | 512223   | VENTA DE CRUSTACEOS, MOLUSCOS Y OTROS MARISCOS             |
| 11 | IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA SALMAIN, S.A. DE C.V. | IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA SALMAIN, S.A. DE C.V. | 2264-5261 | 512232   | VENTA DE LICORES.  |
| 12 | DIPRISA S.A DE C.V                                | DISTRIBUIDORA PRIETO S.A DE C.V                   | 2209-4400 | 512235   | VENTA DE ABARROTOS (VINOS, LICORES, PRODUCTOS ALIMENT      |
| 13 | HELADOS SARITA OFICINA CENTRALES                  | HELADOS SARITA S.A. DE C.V.                       | 2293-8000 | 512237   | VENTA DE SORBETES, HELADOS, ETC.                           |
| 14 | HASGAL, S.A. DE C.V.                              | HASGAL, S.A. DE C.V.                              | 2245-3333 | 513101   | VENTA DE TELAS Y TEJIDOS EN PIEZAS, ROLLOS O BOBINAS.      |
| 15 | ALMACEN PACIFICO J.P.H.S.A DE C.V                 | ALMACEN PACIFICO J.P.H. S.A. DE C.V.              | 2246-8000 | 513101   | VENTA DE TELAS Y TEJIDOS EN PIEZAS, ROLLOS O BOBINAS.      |
| 16 | DISTRIBUCIONES DIVERSAS, S.A DE C.V               | DISTRIBUCIONES DIVERSAS, S.A. DE C.V.             | 2261-6333 | 513120   | VENTA DE CALZADO DE TODA CLASE.                            |
| 17 | FARMACIAS LAS AMERICAS                            | FARMIX, S.A. DE C.V.                              | 2224-2603 | 513901   | VENTA DE PRODUCTOS MEDICINALES: FARMACEUTICOS Y NATU       |
| 18 | GUILLERMO ALFARO CALDERON S.A. DE C.V.            | GUILLERMO ALFARO CALDERON S.A. DE C.V.            | 2261-1114 | 513901   | VENTA DE PRODUCTOS MEDICINALES: FARMACEUTICOS Y NATU       |
| 19 | CODINTER S.A. DE C.V.                             | COMPAÑIA DISTRIBUIDORA INTERNACIONAL, S.A. DE C.V | 2271-4424 | 513903   | VENTA DE PRODUCTOS Y ARTICULOS DE BELLEZA Y DE USO PEI     |
| 20 | ALMACENES MANQUINSAL                              | FRANCISCO PRADO                                   | 2271-4555 | 513906   | VENTA DE APARATOS ELECTRODOMESTICOS Y ELECTRONICOS.        |
| 21 | COPLASA S.A DE C.V CASA MATRIZ                    | COMERCIAL DE PLASTICOS S.S DE C.V.                | 2271-0767 | 513916   | VENTA DE CUERO NATURAL, SINTETICO Y OTROS ARTICULOS DE     |
| 22 | PAPELERA SAN REY S.A. CASA MATRIZ                 | PAPELERA SAN REY S.A. DE C.V                      | 2271-0448 | 513928   | LIBRERIA.  |
| 23 | CERAMICAS DEL PACIFICO                            | CERAMICAS DEL PACIFICO, S.A. DE C.V.              | 2260-8412 | 514305   | VENTA DE LADRILLO DE CEMENTO PARA PISOS, RECUBIERTO O N    |
| 24 | FERRETERIA A-Z                                    | ANIBAL DE JESUS ZUNIGA                            | 2222-8100 | 514316   | VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA.                          |
| 25 | VIDUC (ESPAÑA)                                    | VIDUC S.A. DE C.V.                                | 2281-5000 | 514316   | VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA.                          |
| 26 | AMANCO TUBOSISTEMAS EL SALVADOR S.A DE C.V        | AMANCO TUBOSISTEMAS EL SALVADOR S.A DE C.V        | 2293-1444 | 514319   | VENTA DE PRODUCTOS PLASTICOS PARA LA CONSTRUCCION Y C      |
| 27 | LOS ABETOS, S.A. DE C.V.                          | LOS ABETOS, S.A. DE C.V.                          | 2271-4757 | 514320   | VENTA DE MADERAS ASERRADAS, TERCIADE Y OTROS PRODUCT       |
| 28 | DISTRIBUIDORA GRANADA S.A. DE C.V.                | DISTRIBUIDORA GRANADA S.A. DE C.V.                | 2242-3999 | 515021   | VENTA DE SISTEMAS, EQUIPO, APARATOS, ACCESORIOS Y MATE     |

Esta Hoja de calculo le permitirá saber los requisitos que cumple y tambien le permitira saber con certeza cual o cuales factoradoras pueden extender una linea de crédito

| Requisitos   | FACTORADORAS    |      |           |     |            |              |           |                                     |
|--|-----------------|------|-----------|-----|------------|--------------|-----------|-------------------------------------|
|  | Banco Cuscatlán | HSBC | Pentágono | BMI | Scotiabank | FACTOLEASING | INV.ORIÓN |                                     |
| Formulario de Información Básica   | x               | x    | x         | x   | x          | x            | x         | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Proporcionar fotocopia de estados financieros de cierre de los dos últimos ejercicios fiscales                           | x               |      | x         | x   | x          | x            |           | <input type="checkbox"/>            |
| Fotocopia de Documento Único de Identidad (DUI), NIT y licencia de conducir del Representante Legal, en el caso de em    | x               | x    | x         | x   | x          |              | x         | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Fotocopia de Escritura de Constitución inscrita en el Registro de Comercio y sus modificaciones, en el caso de empresas  | x               | x    | x         |     | x          | x            | x         | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Fotocopia de Credencial de Junta Directiva vigente para empresas   | x               | x    | x         |     | x          | x            | x         | <input type="checkbox"/>            |
| Fotocopia de NIT y número de contribuyente IVA de la Empresa   | x               |      | x         |     | x          |              | x         | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Fotocopia de la Certificación del Punto de Acta cuando se requiera aprobación de Junta Directiva para la contratación de | x               | x    | x         |     | x          | x            | x         | <input type="checkbox"/>            |
| Lista detallada de los clientes de la Empresa, de los cuales se descontarán documentos por cobrar                        | x               |      |           | x   |            |              | x         | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Firma de declaración jurada exigida por la Ley para la Prevención de Lavado de Dinero y Activos                          |                 | x    | x         |     |            | x            |           | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Composición accionaria del Capital Social de la empresa  |                 | x    |           |     | x          |              |           | <input type="checkbox"/>            |
| Documentos de cobro (quedan, factura, letra de cambio y cheque) de deudores aprobados                                    | x               | x    | x         | x   | x          | x            | x         | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Pagaré firmado por el Representante Legal  | x               | x    | x         | x   | x          | x            | x         | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Carta de traslado de derechos de cobro firmada por el cliente y sus deudores   | x               | x    | x         | x   | x          | x            | x         | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Cheque posfechado de acuerdo al plazo pactado y con el valor de la operación   | x               | x    | x         | x   | x          | x            | x         | <input checked="" type="checkbox"/> |

**Presupuesto de efectivo**

Inserte el saldo de efectivo  
minimo en esta casilla

|                                       | Enero       | Febrero     | Marzo       | Abril       | Mayo        |
|---------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| <b>Total de Ingresos de Efectivo</b>  | \$ -        | \$ -        | \$ -        | \$ -        | \$ -        |
| <b>Total de Egresos de Efectivo</b>   | \$ -        | \$ -        | \$ -        | \$ -        | \$ -        |
| Flujo Neto de Efectivo                | \$ -        | \$ -        | \$ -        | \$ -        | \$ -        |
| Mas Efectivo Inicial                  |             | \$ -        | \$ -        | \$ -        | \$ -        |
| Efectivo Final                        | \$ -        | \$ -        | \$ -        | \$ -        | \$ -        |
| Menos saldo de efectivo mínimo        | \$ -        | \$ -        | \$ -        | \$ -        | \$ -        |
| <b>Financiamiento Total Requerido</b> | <b>\$ -</b> |
| <b>Saldo De efectivo Excedente</b>    | <b>\$ -</b> |

No Necesita    No Necesita    No Necesita    No Necesita    No Necesita  
Factoraje        Factoraje        Factoraje        Factoraje        Factoraje

## Presupuesto de efectivo

|                                       | Junio       | Julio       | Agosto      | Septiembre  | Octubre     |
|---------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| <b>Total de Ingresos de Efectivo</b>  | \$ -        | \$ -        | \$ -        | \$ -        | \$ -        |
| <b>Total de Egresos de Efectivo</b>   | \$ -        | \$ -        | \$ -        | \$ -        | \$ -        |
| Flujo Neto de Efectivo                | \$ -        | \$ -        | \$ -        | \$ -        | \$ -        |
| Mas Efectivo Inicial                  | \$ -        | \$ -        | \$ -        | \$ -        | \$ -        |
| Efectivo Final                        | \$ -        | \$ -        | \$ -        | \$ -        | \$ -        |
| Menos saldo de efectivo mínimo        | \$ -        | \$ -        | \$ -        | \$ -        | \$ -        |
| <b>Financiamiento Total Requerido</b> | <b>\$ -</b> |
| <b>Saldo De efectivo Excedente</b>    | <b>\$ -</b> |
|                                       | No Necesita |
|                                       | Factoraje   | Factoraje   | Factoraje   | Factoraje   | Factoraje   |

## Presupuesto de efectivo

|                                       | Noviembre   | Diciembre   |
|---------------------------------------|-------------|-------------|
| <b>Total de Ingresos de Efectivo</b>  | \$ -        | \$ -        |
| <b>Total de Egresos de Efectivo</b>   | \$ -        | \$ -        |
| Flujo Neto de Efectivo                | \$ -        | \$ -        |
| Mas Efectivo Inicial                  | \$ -        | \$ -        |
| Efectivo Final                        | \$ -        | \$ -        |
| Menos saldo de efectivo mínimo        | \$ -        | \$ -        |
| <b>Financiamiento Total Requerido</b> | <b>\$ -</b> | <b>\$ -</b> |
| <b>Saldo De efectivo Excedente</b>    | <b>\$ -</b> | <b>\$ -</b> |

No Necesita      No Necesita

Factoraje      Factoraje

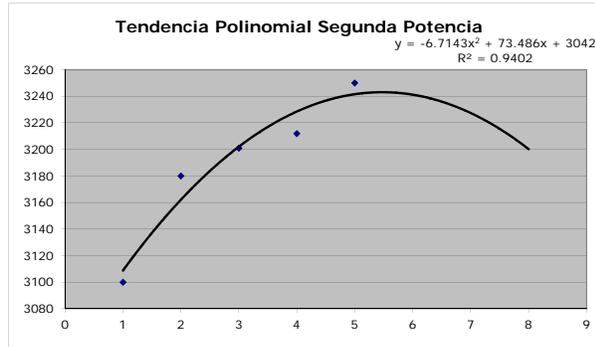
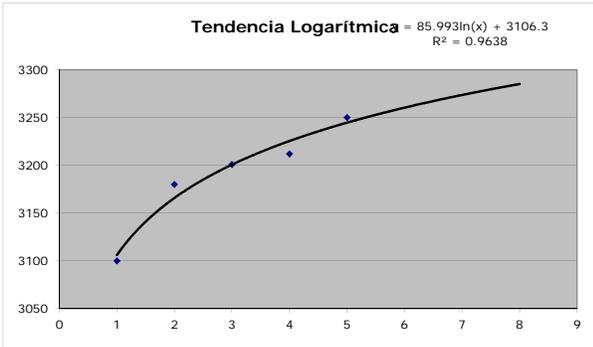
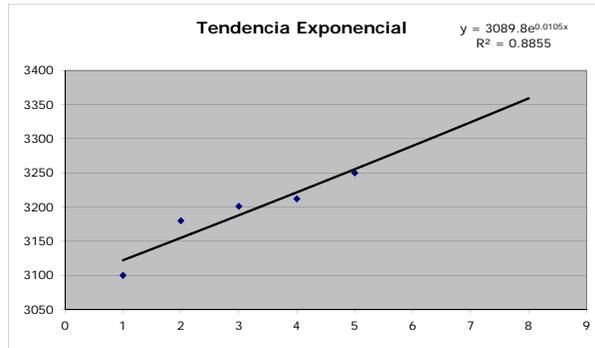
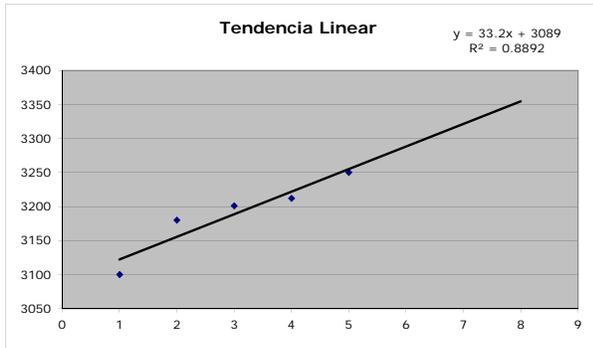
Esta hoja de cálculo le ayudará a calcular un pronóstico basado en el análisis de tendencias, solamente tiene que introducir los datos históricos para cada período, esta hoja graficará cada tendencia solamente tiene que elegir la fórmula que mas se ajuste

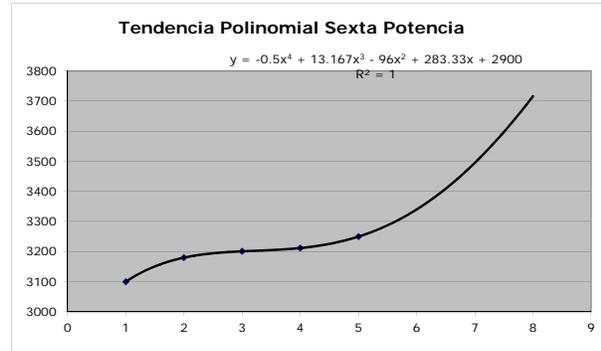
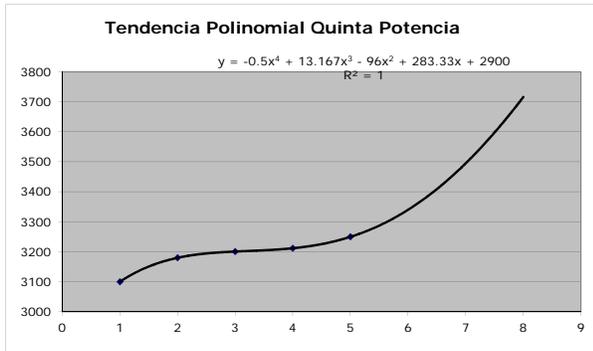
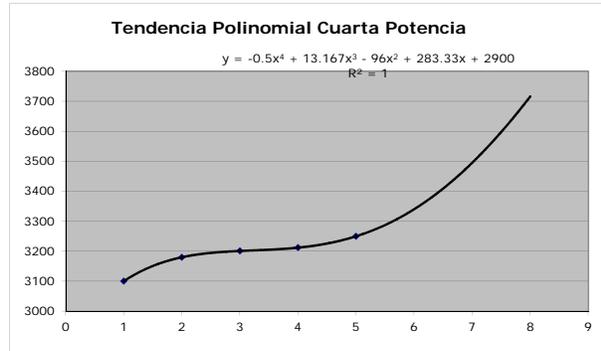
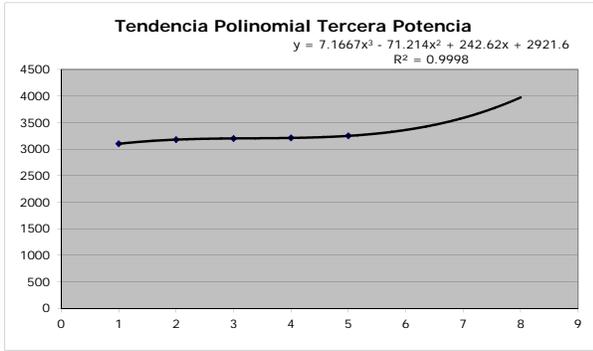
Esta hoja de cálculo está bloqueada para proteger las fórmulas que calculan los resultados. Para desbloquear la hoja de cálculo, vaya al menú Herramientas, seleccione Protección y, a continuación, elija Desproteger hoja. No es necesaria una contraseña.

Después de leer las instrucciones anteriores, haga clic en el signo [-] del esquema en el margen izquierdo del documento para ocultarlas o para imprimir la hoja de cálculo con los saltos de página adecuados.

**Instrucciones:** Inserte las cantidades históricas para cada año anterior al del pronóstico la respuesta mas acertada se obtiene de la fórmula con el R2 mas cercano a "1"

| Año X | Cantidad |
|-------|----------|
| 1     | 3100     |
| 2     | 3180     |
| 3     | 3201     |
| 4     | 3212     |
| 5     | 3250     |
| 6     |          |
| 7     |          |
| 8     |          |





Esta hoja de cálculo le ayudará a crear su pronóstico de ventas, solamente es una hoja de anotaciones, después de plantear los resultados del pronóstico de cada mes. Al Escribir el % de venta en cada una de las celdas marcadas con verde se creara una respuesta automática en la tabla inferior, no necesita escribir nada el programa lo hará por usted.

Esta hoja de cálculo está bloqueada para proteger las fórmulas que calculan los resultados. Para desbloquear la hoja de cálculo, vaya al menú Herramientas, seleccione Protección y, a continuación, elija Desproteger hoja. No es necesaria una contraseña.

Después de leer las instrucciones anteriores, haga clic en el signo [-] del esquema en el margen izquierdo del documento para ocultarlas o para imprimir la hoja de cálculo con los saltos de página adecuados.

**Pronóstico de Ventas** Ud. Solamente tiene que insertar el resultado obtenido después de su análisis de tendencias para cada periodo en el mes que corresponde para ordenar su pronóstico de ventas

| Meses/<br>Pronóstico | Enero         | Febrero       | Marzo         | Abril         | Mayo          | Junio         | Julio         | Agosto        | Septiembre    | Octubre       | Noviembre     | Diciembre     |
|----------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
|                      | \$ 300,000.00 | \$ 300,250.00 | \$ 333,542.00 | \$ 345,678.00 | \$ 400,000.00 | \$ 355,668.00 | \$ 349,876.00 | \$ 368,954.00 | \$ 378,210.00 | \$ 399,246.00 | \$ 398,745.00 | \$ 368,792.00 |

% de Ventas Efectivo  a 30 Días  a 60 Días  a 90 Días

| Ventas         | Enero        | Febrero       | Marzo         | Abril         | Mayo          | Junio         | Julio         | Agosto        | Septiembre    | Octubre       | Noviembre     | Diciembre     |
|----------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Efectivo       | \$ 75,000.00 | \$ 75,062.50  | \$ 83,385.50  | \$ 86,419.50  | \$ 100,000.00 | \$ 88,917.00  | \$ 87,469.00  | \$ 92,238.50  | \$ 94,552.50  | \$ 99,811.50  | \$ 99,686.25  | \$ 92,198.00  |
| 30 Días        |              | \$ 135,000.00 | \$ 135,112.50 | \$ 150,093.90 | \$ 155,555.10 | \$ 180,000.00 | \$ 160,050.60 | \$ 157,444.20 | \$ 166,029.30 | \$ 170,194.50 | \$ 179,660.70 | \$ 179,435.25 |
| 60 Días        |              |               | \$ 90,000.00  | \$ 90,075.00  | \$ 100,062.60 | \$ 103,703.40 | \$ 120,000.00 | \$ 106,700.40 | \$ 104,962.80 | \$ 110,686.20 | \$ 113,463.00 | \$ 119,773.80 |
| 90 Días        |              |               |               | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             |
| Total Efectivo | \$ 75,000.00 | \$ 210,062.50 | \$ 308,498.00 | \$ 326,588.40 | \$ 355,617.70 | \$ 372,620.40 | \$ 367,519.60 | \$ 356,383.10 | \$ 365,544.60 | \$ 380,692.20 | \$ 392,809.95 | \$ 391,407.05 |

Esta hoja de cálculo le ayudará a crear su pronóstico de compras basado en el pronóstico de ventas, basta con insertar el porcentaje que representan las compras del presupuesto de ventas para obtener las cantidades de cada mes.

Esta hoja de cálculo está bloqueada para proteger las fórmulas que calculan los resultados. Para desbloquear la hoja de cálculo, vaya al menú Herramientas, seleccione Protección y, a continuación, elija Desproteger hoja. No es necesaria una contraseña.

Después de leer las instrucciones anteriores, haga clic en el signo [-] del esquema en el margen izquierdo del documento para ocultarlas o para imprimir la hoja de cálculo con los saltos de página adecuados.

**Pronóstico de Compras** Ud solamente necesita insertar el porcentaje que sus compras representan del total de las ventas, es necesario llenar la hoja de resumen primero para que esta calcule automáticamente el pronóstico de compras

Inserte el % que representan sus compras del pronóstico de ventas

65%

| Meses/     | Enero         | Febrero       | Marzo         | Abril         | Mayo          | Junio         | Julio         | Agosto        | Septiembre    | Octubre       | Noviembre     | Diciembre     |
|------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Pronóstico | \$ 195,000.00 | \$ 195,162.50 | \$ 216,802.30 | \$ 224,690.70 | \$ 260,000.00 | \$ 231,184.20 | \$ 227,419.40 | \$ 239,820.10 | \$ 245,836.50 | \$ 259,509.90 | \$ 259,184.25 | \$ 239,714.80 |

Esta hoja de cálculo le ayudará a calcular el índice de solvencia. Cuanto mas alta sea esta razón, es mas liquida, pero, cuanto mas predecible sean los flujos de efectivo de la empresa, menor es la necesidad de un índice de solvencia.

Esta hoja de cálculo está bloqueada para proteger las fórmulas que calculan los resultados. Para desbloquear la hoja de cálculo, vaya al menú Herramientas, seleccione Protección y, a continuación, elija Desproteger hoja. No es necesaria una contraseña.

Después de leer las instrucciones anteriores, haga clic en el signo [-] del esquema en el margen izquierdo del documento para ocultarlas o para imprimir la hoja de cálculo con los saltos de página adecuados.

**Índice de Solvencia:**      **Mide la Habilidad de la Empresa para pagar sus deudas de corto plazo**

Escriba en las celdas con contorno. No escriba en las celdas amarillas. Excel agregará automáticamente los datos que correspondan a las mismas.

|                                 |                   |
|---------------------------------|-------------------|
| <b>Total Activo Circulante.</b> | \$ 2,000.00       |
| <b>Total Pasivo Circulante.</b> | \$ 3,000.00       |
| <b>Índice de Solvencia:</b>     | <b>0.66666667</b> |

Esta hoja de cálculo le ayudará a calcular la Prueba Ácida. La prueba Ácida proporciona una mejor medida de liquidez total solo cuando el inventario de una empresa se puede convertir fácilmente en efectivo. Si el inventario es sumamente líquido se recomienda la utilización de esta razón como medida final de liquidez total.

Esta hoja de cálculo está bloqueada para proteger las fórmulas que calculan los resultados. Para desbloquear la hoja de cálculo, vaya al menú Herramientas, seleccione Protección y, a continuación, elija Desproteger hoja. No es necesaria una contraseña.

Después de leer las instrucciones anteriores, haga clic en el signo [-] del esquema en el margen izquierdo del documento para ocultarlas o para imprimir la hoja de cálculo con los saltos de página adecuados.

**Prueba Ácida** Similar al índice de Solvencia, con la diferencia de que excluye el inventario

Escriba en las celdas con contorno. No escriba en las celdas Amarillas. Excel agregará automáticamente los datos que correspondan a las mismas.

|                                 |             |
|---------------------------------|-------------|
| <b>Total Activo Circulante.</b> | \$ 6,000.00 |
| <b>Inventario</b>               | \$ 600.00   |
| <b>Pagos Anticipados</b>        | \$ 1,000.00 |
| <b>Total Pasivo Circulante.</b> | \$ 4,000.00 |
| <b>índice de Solvencia:</b>     | 1.10        |

**Esta hoja de cálculo le ayudará a calcular la razón de cobertura de gastos de operación. Esta razón establece un factor de seguridad para el inversionista, esta mide la velocidad con que diversas cuentas se convierten en ventas o en efectivo.**

Esta hoja de cálculo está bloqueada para proteger las fórmulas que calculan los resultados. Para desbloquear la hoja de cálculo, vaya al menú Herramientas, seleccione Protección y, a continuación, elija Desproteger hoja. No es necesaria una contraseña.

Después de leer las instrucciones anteriores, haga clic en el signo [-] del esquema en el margen izquierdo del documento para ocultarlas o para imprimir la hoja de cálculo con los saltos de página adecuados.

**Razón de cobertura de Gastos de Operación** presenta la Capacidad de la Empresa de Cubrir sus Costos Básicos de Operación

Escriba en las celdas con contorno. No escriba en las celdas Amarillas. Excel agregará automáticamente los datos que correspondan a las mismas.

|   |             |
|---|-------------|
| <b>Efectivo</b>                                 | \$ 5,000.00 |
| <b>Inversiones Temporales</b>                   | \$ 2,000.00 |
| <b>Cuentas por Cobrar</b>                       | \$ 1,000.00 |
| <b>Gastos de Operación Diarios Desembolsabl</b> | \$ 5,000.00 |
| <b>Razón de Cobertura</b>                       | <b>1.6</b>  |

**Esta hoja de cálculo le ayudará a calcular la Rotación de Inventarios. Esta razón es importante solo si se compara con otras empresas en el mismo rubro o con la rotación histórica de la organización.**

Esta hoja de cálculo está bloqueada para proteger las fórmulas que calculan los resultados. Para desbloquear la hoja de cálculo, vaya al menú Herramientas, seleccione Protección y, a continuación, elija Desproteger hoja. No es necesaria una contraseña.

Después de leer las instrucciones anteriores, haga clic en el signo [-] del esquema en el margen izquierdo del documento para ocultarlas o para imprimir la hoja de cálculo con los saltos de página adecuados.

### Rotación de Inventarios

### Rapidez de la Empresa en efectuar sus ventas

Escriba en las celdas con contorno. No escriba en las celdas Amarillas. Excel agregará automáticamente los datos que correspondan a las mismas.

**Ventas**

\$ 5,000.00

**Inventario**

\$ 1,000.00

**Rotación de Inventarios**

5

**Esta hoja de cálculo le ayudará a calcular el Periodo Promedio de Cobro. Este representa el promedio de días que tardamos en recuperar el dinero de las ventas.**

Esta hoja de cálculo está bloqueada para proteger las fórmulas que calculan los resultados. Para desbloquear la hoja de cálculo, vaya al menú Herramientas, seleccione Protección y, a continuación, elija Desproteger hoja. No es necesaria una contraseña.

Después de leer las instrucciones anteriores, haga clic en el signo [-] del esquema en el margen izquierdo del documento para ocultarlas o para imprimir la hoja de cálculo con los saltos de página adecuados.

**Periodo Promedio de Cobro**

**Periodo Promedio Requerido para obrar las Cuentas por Cobrar**

Escriba en las celdas con contorno. No escriba en las celdas Amarillas. Excel agregará automáticamente los datos que correspondan a las mismas.

**Cuentas por Cobrar**

\$ 503,000.00

**Ventas Anuales**

\$ 3074,000.00

**Periodo Promedio de Cobro**

**58.9 Días**

**Esta hoja de cálculo le ayudará a calcular el Periodo Promedio de Pago. Este representa el promedio de días que tardamos en hacer nuestros pagos de Cuentas por Pagar.**

Esta hoja de cálculo está bloqueada para proteger las fórmulas que calculan los resultados. Para desbloquear la hoja de cálculo, vaya al menú Herramientas, seleccione Protección y, a continuación, elija Desproteger hoja. No es necesaria una contraseña.

Después de leer las instrucciones anteriores, haga clic en el signo [-] del esquema en el margen izquierdo del documento para ocultarlas o para imprimir la hoja de cálculo con los saltos de página adecuados.

**Periodo Promedio de Pago**

**Periodo Promedio de tiempo que se requiere para pagar las Cuentas por Pagar**

Escriba en las celdas con contorno. No escriba en las celdas Amarillas. Excel agregará automáticamente los datos que correspondan a las mismas.

**Cuentas por Pagar**  
**Compras Anuales**

\$ 200,364.00

\$ 3560,000.00

**Periodo Promedio de Pago**

**20.3 Días**

**Esta hoja de cálculo le ayudará a analizar en conjunto los índices financieros anteriores, esta es una hoja automática y no necesita introducir ningún dato.**

Esta hoja de cálculo está bloqueada para proteger las fórmulas que calculan los resultados. Para desbloquear la hoja de cálculo, vaya al menú Herramientas, seleccione Protección y, a continuación, elija Desproteger hoja. No es necesaria una contraseña.

Después de leer las instrucciones anteriores, haga clic en el signo [-] del esquema en el margen izquierdo del documento para ocultarlas o para imprimir la hoja de cálculo con los saltos de página adecuados.

| Índice Financiero | Resultado | Análisis de los Resultados |
|-------------------|-----------|----------------------------|
|-------------------|-----------|----------------------------|

|                              |           |   |
|------------------------------|-----------|---|
| Índice de Solvencia          | 0.67      | La Empresa no es capaz de cubrir sus compromisos de corto plazo           |
| Prueba Ácida                 | 1.10      | La Empresa tiene mas que suficiente para pagar sus deudas de corto plazo. |
| Razón de Cobertura           | 1.6       | La Empresa es mas que capaz de subsistir diariamente                      |
| Rotación de Inventarios      | 5         | El inventario se convierte en efectivo 5 veces en el Año                  |
| Periodo Promedio de Cobranza | 58.9 Días | En promedio la Empresa tarda 59 días en recuperar sus cuentas por cobrar  |
| Periodo Promedio de Pago     | 20.3 Días | En promedio la Empresa tarda 20 días en pagar sus Cuentas por Pagar       |

**A- DATOS DE ENTRADA**

|                        |        |
|------------------------|--------|
| Monto de Factura       | 10,000 |
| Interes Mensual        | 2%     |
| Comisión Total         | 1%     |
| Pago de factura (días) | 60     |
| Descuento Aplicado     | 90%    |

**RESULTADOS**

|   |       |              |
|---|-------|--------------|
| Interes total a pagar                   | 4.00% |              |
| Monto retenido                          | 1,000 |              |
| Retención                               | 10%   |              |
| <b>1- Costos de Factoraje</b>           |       |              |
| Intereses                               | 400   |              |
| Comisión                                | 100   |              |
|   | <hr/> | <b>500</b>   |
| <b>2- Monto a Recibir</b>               |       |              |
| Pago (inmediato) por descuento aplicado | 9,000 |              |
| Reembolso (posterior) de retención      | 500   |              |
|   | <hr/> |              |
| <b>3- Pago total a Recibir</b>          |       | <b>9,500</b> |