

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.**



**“MEDIO DE FINANCIAMIENTO PARA GENERAR CAPITAL DE
TRABAJO EN LAS MICRO PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESA
“MIPYMES”**

TRABAJO DE GRADUACION PRESENTADO POR:

OMAR DAVID TORRES VASQUEZ

PARA OBTENER EL GRADO DE:
MASTER EN ADMINISTRACION FINANCIERA

ASESOR:
VICTOR RENE OSORIO

JULIO DE 2018
CIUDAD UNIVERSITARIA, ELSAVADOR, CENTROAMERICA
**AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD DE EL
SALVADOR.**



RECTOR : Maestro Roger Armando Arias Alvarado
SECRETARIO GENERAL : Licenciado Cristóbal Hernán Ríos Benites

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS.

DECANO: : Licenciado Nixon Rogelio Hernández
VICE-DECANO: : Maestro Mario Wilfredo Crespín.
SECRETARIO : Licenciada Vilma Marisol Mejía Trujillo
ADMINISTRADOR ACADÉMICO : Licenciado Edgar Antonio Medrano Meléndez
TRIBUNAL EXAMINADOR : Maestro Juan Vicente Alvarado Rodríguez

JULIO DE 2018
CIUDAD UNIVERSITARIA, EL SAVADOR, CENTROAMERICA

DEDICATORIA.

A Dios, que me da la oportunidad de vivir, por regalarme una familia maravillosa y por estar conmigo en cada paso que doy guiándome y dándome fortaleza para seguir adelante en cada etapa de mi vida.

También dedico esta tesis a mi esposa que siempre ha estado a mi lado brindándome su apoyo, confianza, amor y comprensión.

A mis hijos David y Marilyn, que son mi motivación día con día, para ser una mejor persona y así poderles brindar siempre lo necesario y por ser un pilar fundamental en mi vida.

A mi madre quien a lo largo de mi vida ha velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento.

A mis hermanos que siempre me están apoyando en mis decisiones y esta no es la excepción.

A mis amigos, por su paciencia, dedicación, esmero y por demostrarme que la amistad sincera está en las buenas y en las malas.

AGRADECIMIENTO

Agradezco primeramente a Dios por permitirme llegar hasta este momento, por nunca abandonarme y darme fortaleza para afrontar todos los obstáculos que se me presentan, por darme una familia y amigos a los cuales estimo mucho.

A mi esposa, por apoyarme y confiar en mí, por sus palabras de aliento que están siempre cuando las necesito.

A mis hijos que son mi motor para seguir adelante y alcanzar mis metas día con día.

A mi madre por brindarme su apoyo incondicional.

A mis amigos que han estado conmigo en las buenas y en las malas y por confiar y creer en mí y haber hecho de mi etapa universitaria un trayecto de vivencia inolvidable.

RESUMEN

En el siguiente trabajo se da a conocer como en la actualidad existen empresas las cuales que decean producir más, crecer más rápido y lograr mayores utilidades, esto puede ser posibles si en el Salvador se logra un alto desarrollo económico e impulsar a los pequeños productores o prestadores de servicio, cada país impulsa sus propias políticas económicas y genera leyes que apoyen al crecimiento de las MIPYMES, generando una confianza en el retorno financiero a los prestatarios que ayudan a la economía. Sin embargo el sistema actual de producción de las compañías hace un uso ineficiente del tiempo y de sus recursos proyectándolas menos competitivas y con un lento crecimiento, confirmando que no existe inversión en tecnología generando un lento desarrollo por realizar proceso manuales dentro de la cadena productiva, creando una imagen desfavorable, esta forma de trabajo este hace que su administración sea menos eficiente a la vez poco confiable para el sistema financiero en el otorgamientos de créditos, obligando a esperar la recuperación de su venta y poderse oxigenar de efectivo y poder trabajar y realizar otra venta, hoy en día esto ya no es conveniente para las empresas, el mercado empresarial tiene que ir evolucionando al ritmo de la tecnología y los procesos de producción recaen en cubrir sus costos y gastos de producción con una utilidad que le ayude a mantenerse en el sector de la economía al cual pertenece, si los productos o servicios se lograran trabajar con tecnología de punta y mejorar el ciclo de recuperación de efectivo, y no esperar o depender que le pague sus clientes, en la actualidad el

90.52% de las empresas en el Salvador son microempresas que no poseen líneas de crédito de trabajo en los bancos o financieras del Salvador su fondeo está originado por un capital propio o capital semilla, incrementado en muchos casos por tarjetas de crédito incrementando el costo de los bienes y servicios que estas ofrecen, acoplado su recuperación que actualmente está en noventa o ciento veinte días para el sector privado, este podría aumentar su plazo si las ventas son al sector público, Actualmente hay muchas formas de financiamiento para las microempresas y estas pueden ser con un alto costo, dentro de nuestra investigación encontramos empresas de factoraje que dan financiamiento a las cuentas por cobrar y las microempresas no tienen que esperar que les paguen sus clientes, ya que estas se encargan de realizar el servicio de recuperación y reducen los costos operativos, con este servicio las empresas se capitalizan y no se endeudan, logran un mejor y eficiente uso de sus recursos materiales y financieros, tomando en cuenta que este tipo de servicio no exigen una garantía prendaria en su mayoría son fiduciarias, adicional a los documentos de cobro, esto lo podremos comprender en el desarrollo de la siguiente investigación enfocada a las MIPYMES de el Salvador.

INDICE

• Portada.....	i
• Autoridades de la universidad.....	ii
• Dedicatoria.....	iii
• Agradecimiento.....	iv
• Resumen	
• Índice.....	v
• Introducción.....	vi
• CAPITULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
• Antecedentes del problema.....	2
• Definición del problema.....	5
• Planteamiento del problema.....	6
• Preguntas de investigación.....	6
• Justificación.....	7
• Limitación.....	7
• Beneficios esperados.....	10

- **CAPITULO II REVISIÓN DE LA LITERATURA**.....8
- Revisión de la literatura.....10
- Marco teórico.....11-44

- **CAPITULO III. METODOLOGÍA**.....45
- Diseño de la investigación.....45
- Enfoque metodológico.....45
- Contexto.....46
- Población y muestra.....47
- Participantes.....47
- Procedimientos.....47
- Análisis e interpretación de datos.....48

- **CAPITULO IV. RESULTADOS**
- Resultados de análisis de datos.....49
- Resumen de contabilidad de datos.....50
- Resultados de análisis de datos.....51-67
- Estudios de correlación de Pearson.....68-69
- Análisis de regresión y correlación.....70
- Prueba de hipótesis.....71-72

- Análisis de los datos.....72
- Principales hallazgos.73
- **CAPITULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES...73**
- Conclusiones.....73-75
- Recomendaciones.....75
- Referencias.....76
- Apéndices.....78-83

INDICE DE TABLAS Y FIGURAS

▪ Tabla 1.	
Clasificación de las empresas con diverso elementos.....	3
▪ Tabla 2.	
Clasificación de empresas de el salvador según	
la cámara de comercio.....	4
▪ Grafico 1. Participación de empresas en el salvador.....	5
▪ Tabla 3.	
Encuesta sobre el uso de factoraje en el salvador.....	13
▪ Grafico 2. Representación de los resultados.....	14
▪ Grafico 3. Conocimiento del termino factoraje.....	15
▪ Grafico 4. Operaciones de crédito mediante factoraje.....	16
▪ Grafico 5. Calida de información que ofrecen las empresas	
para el uso de factoraje.....	17
▪ Grafico 6. Guía para uso de factoraje.....	18
▪ Grafico 7. Disponibilidad de consultar una guía de factoraje.....	19
▪ Grafico 8. Identificación de la necesidad de factoraje en la empresa.....	20.
▪ Grafico 9. Medios de conocimiento del factoraje.....	21
▪ Grafico 10. Créditos que utiliza la empresa.....	22

▪ Grafico 11. Conocimiento de las ventajas al utilizar factoraje.....	23
▪ Grafico 12. Conocimiento de empresa que brindan servicios de factoraje en el salvador.....	24.
▪ Grafico 13. Ventas de la empresa al crédito o al contado.....	25
▪ Grafico 14.Importancia del uso del servicio de factoraje.....	26
▪ Grafico 15. Años de financiamiento por medio de cuentas por cobrar.....	27
▪ Grafico 16. Consideración de servicio de factoraje como una herramienta financiera.....	28
▪ Grafico 17. Diferencia entre una operación de factoraje y un crédito.....	29
▪ Grafico 18. Obtención al financiarse con una operación de factoraje.....	30
▪ Grafico 19. Rentabilidad de la empresa para hacer uso de factoraje.....	31

INTRODUCCIÓN

En vista que el Sector de la Micro y Pequeña Empresa (MIPYMES) es uno de los máximos impulsores del crecimiento y desarrollo de la economía en el país, y por ende, uno de los máximos generadores de ingresos por medio de los empleos directos e indirectos que ayudan a un amplio segmento de las familias Salvadoreñas; se busca encontrar fuentes de financiamiento que conlleven a solventar uno de los principales problemas por los que este sector atraviesa; como es la liquidez en los negocios.

Es por ello, que la investigación realizada se basa en proponer una guía que para obtener financiamiento a cambio de las cuentas por cobrar de las empresas, como herramienta que contribuya a que el micro y pequeño empresario cuente con los flujos de efectivo necesarios en el momento justo que los necesite para continuar las operaciones del negocio, ésta fuente de financiamiento es denominado: Servicio de Factoraje.

En el Capítulo uno se presenta como está el desarrollo de las MIPYMES en El Salvador, cuanto es su potencial de producción que actualmente realizan, cuál es su clasificación dentro de la economía y todos sus entornos, los obstáculos y limitantes para ser sujetos de crédito, considerando que son el motor más grande de producción del Salvador.

En el Capítulo dos se analiza, cómo estas empresas pueden obtener un financiamiento para capital de trabajo sin endeudarse más, por medio del factoraje, medio de financiamiento poco conocido dentro de los empresarios locales, esto queda demostrado en la encuesta realizada a las empresas sobre el uso de este instrumento financiero, a nivel mundial es una herramienta financiera que ayuda al crecimiento y desarrollo de muchas empresas.

En el capítulo tres se desarrolla la metodología para obtener información de las empresas por medio de encuestas, consultando a los administradores, gerentes, propietarios o contadores, si estas tienen el conocimiento del servicio de factoraje, su funcionamiento y si alguna vez lo utilizaron o si están haciendo uso de este medio de financiamiento.

En el capítulo cuatro se presentan los resultados de la encuesta y conclusiones sobre el uso del factoraje, cuyos resultados reflejan que la

mayoría de empresas no conocen el factoraje y hay un minio porcentaje que lo está utilizando.

Finalmente, como resultado de los capítulos anteriores, se desarrolla el Capítulo V, en donde se detallan los análisis realizados en busca de la viabilidad para la puesta en marcha del financiamiento servicio de factoraje como medio de financiamiento para generar capital de trabajo en las micro pequeñas y medianas empresa “MIPYMES”

•

Capítulo I. Antecedentes

En la actualidad las MIPYMES no cuentan con un capital de trabajo sostenible o con proyectos definidos de financiamiento, cada una por sus propios medios obtiene financiamiento a través de prestamistas informales, cuyos costos se ven elevados y vienen a castigar los resultados financieros, 1/ principalmente afectar sus flujos de efectivo, esto se debe a diversos factores que se mencionan a continuación: su estructura organizativa no es lo suficientemente grande para administrar todas sus operaciones y llevar sus propios registros contables esto genera una debilidad para generar sus estados financieros, en algunos casos cuentan con un histórico crediticio con mala calificación originado por una mal control de sus compromisos y por ende un desfase en sus pagos financieros .

Toda esta problemática se debe a la falta de asesoramiento para tener acceso a bancos o financieras reguladas, cuyos estándares les exigen que deben de cumplir con requisitos, como llevar contabilidad formal, tener solvencia del Ministerio de Hacienda, matrícula de comercio, en el caso de personas jurídicas credenciales vigentes y en el análisis financiero pasar algunos indicadores económicos, esto dificulta aún más su apalancamiento, en la mayoría de los casos se necesita una garantía hipotecaria para ser sujetos de crédito, por ser considerado un sector de alto riesgo.

Los bancos y las financieras en la actualidad han endurecido sus políticas crediticias debido a la crisis financiera que inicio el dos mil ocho y hasta el dos mil dieciocho no se

1/Fuente: El diario de hoy, 25/10/2013

ha recuperado la economía mundial, por ello sus programas de financiamiento son bien rigurosos para este tipo de empresas, uno de los principales requisitos es, el tiempo de operar que no debe de ser menor a dos años, para poder optar a los principales productos de crédito que estos ofrecen como:

- Líneas de Crédito Rotativo (corto plazo)
- Créditos decrecientes
- Créditos Prendarios
- Créditos Hipotecarios

Gran parte del análisis financiero que realizan los bancos regulados están enfocados en determinar la operatividad del negocio, tener conocimiento de la trayectoria de los accionistas, acompañado del análisis de sus estados financieros, aplicar la normativa de la Superintendencia del Sistema Financiero y apoyarse en la experiencia del crédito como referencia en la moral de pago.

En la actualidad existen diversas clasificaciones de las empresas en El Salvador, las cuales están enfocadas por sus números de empleados, valor de activo y ventas anuales, cada institución del gobierno y empresa privada tienen su propio criterio para definir la clasificación que otorga a las empresas, demostrando que no hay un criterio único definido en el país para diferenciar a cada una de las empresas que operan en el sector productivo de El Salvador. Se mencionara dos de ellas que se consideran como las más importantes, la primera es de: La Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES) ellos tiene una clasificación de las empresas con diversos elementos y las separan en cuatro categorías así:

Tabla 1

Clasificación de las empresas según FUSADES.

Tamaño	Empleados	Activo Fijo	Organización	Tecnología	Participación en el Mercado
Micro	De 0 a 10		Informal	Artesanal	Consumo final
Pequeña	De 11 a 20	Hasta \$85,714.28	Dos Niveles	Rudimentaria	Local
Mediana	De 21 a 99	Hasta \$228,571.42	Tres niveles	Bajo nivel tecnologico	Nacional o Regional
Grande	Mas de 100	Mayor de \$228,571.42	Mas de tres niveles	Altamente sofisticado	Mundial

Fuente: Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES).

Esta fundación como tanque de pensamiento está enfocada a conocer con más precisión qué tipo de empresas están en el ámbito productivo del país, incorpora al sector informal dentro de las cuales no cuentan con un activo, solo sus empleados, y en las siguientes tres categorías un punto muy importante es, que incorpora su activo el cual sirve como indicativo muy relevante para la clasificación.

También existe la Cámara de Comercio de Industria de El Salvador que ha creado su propia clasificación de las empresas en El Salvador, basándose en los criterios de MIPYMES y el Ministerio de Economía, el cual considera las ventas para clasificar las empresas así:

Tabla 2

Clasificación de empresas de El Salvador según la Cámara de Comercio de Industria de el Salvador

Clasificación	Personal Remunerado	Ventas Brutas Anuales/ Ingresos brutos anuales	Total Empresas
Microempresa	Hasta 10 empleados	Hasta \$70,000.00	155,712.00
Pequeña Empresa	Hasta 50 empleados	Hasta \$800,000.00	5,163.00
Mediana Empresa	Hasta 100 empleados	Hasta \$7 millones	575.00
Gran Empresa	Mas de 100 empleados	Mas de \$7 millones	494.00

Fuente: Estadísticas y censos DIGESTIC 2011

Este criterio es más apegado a la realidad debido que se puede ver como el motor productivo de una empresa está en fusión de la cantidad de empleados que posee es decir entre más empleados tenga sus ventas son mayores, además podemos decir que una gran parte de empleados están dentro de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Según se muestra en el siguiente grafico el motor productivo en el país está basado en la micro, pequeña y mediana empresa y son las que poco desarrollo tecnológico obtienen por falta de apalancamiento financiero, esto vuelve un sector económico muy importante para el desarrollo nacional.

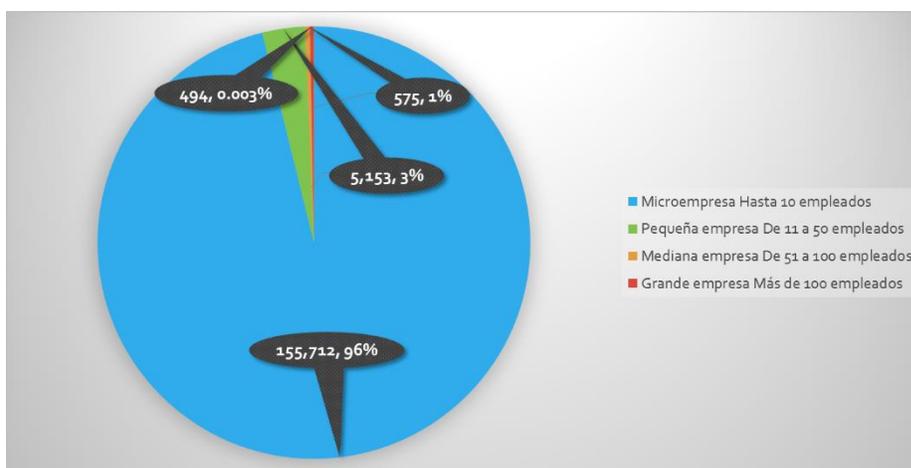


Figura 1: Participación de empresas en el Salvador

Fuente: Estadísticas y Censos 2011

2. Definición del Problema

Actualmente las MIPYME, tienen poco acceso a los créditos del sector regulado del país, los bancos y el gobierno están apoyando pero con muchos requerimientos, originados por la crisis financiera, endureciendo el acceso a este, si no cumplen con

todos los requisitos que piden para el sector, debido que en muchos de los casos cuentan con poca información financiera, problemas de control de inventarios, falta de una correcta planeación de compras, carecen de una adecuada administración de cuentas por cobrar, la falta de una organización interna genera una escasa supervisión de estándares de desempeño interno, otro problema grave es la falta de conocimiento de mercado y de su competencia, que le impiden una implementación de técnicas mercadológicas para dar a conocer sus productos, además no cuentan con una herramienta adecuada que permita planear correctamente su producción, comúnmente tienen escasos registros contables y poca renovación tecnológica, su producción se basa en la experiencia del propietario y este al estar enfocado en las ventas no controla la organización volviéndose vulnerable en sus controles y registros internos, cada una de estas empresas está muy limitada en el recurso humano, y carece de capacitaciones en su producción, a pesar de todo ello generan cuentas por cobrar y su poco capital se ve limitado para generar más ventas,^{2/} en base a lo anterior la MIPYMES no tienen apertura plena para obtener un financiamiento adecuado a sus necesidades, con estas barreras hacen que las empresas no cuenten con un financiamiento oportuno y su crecimiento económico se vuelva más lento y en muchos de los casos puedan verse con dificultades para cumplir con su compromisos, gran parte de los micro empresarios recurren a prestamistas que no le favorecen y su crecimiento se vuelve más lento, esto lo obtienen por la poca ganancia que obtienen solo la ven pasar.

Las empresas tienen poco capital y para no salirse del sector económico se ven en la obligación de vender al crédito, una modalidad que se ha convertido hoy en día en una

forma de vender y en muchos casos hasta seis meses para la empresa privada y más de seis meses para el sector público, En ese sentido todas las MIPYMES están viéndose obligadas a desaparecer, en vista que no cuentan con el capital necesario para sostener la producción sin verse afectada por el retraso en el pago de sus cuentas por cobrar, las que logran sobrevivir son aquellas que logran llevar alguna contabilidad que les ayude a obtener algún financiamiento, otro de los problemas es su mal record en el sistema financiero que no les permite ser sujetos de crédito agravando más su funcionalidad y convirtiéndose en presa fácil del mercado de crédito informal. También podemos mencionar que este sector no cuenta con los recursos necesarios para capacitarse en materia financiera y a la hora de obtener un crédito no miden el impacto económico que resulta, considerando todo lo anterior existe un gran problema en saber cuál es la mejor fuente de financiamiento que más se acopla en el sector de las MIPYME.

3. Planteamiento del problema

En la actualidad existen muchas empresas las cuales desean producir más, crecer más rápido y lograr mayores utilidades, esto puede ser posible si el país logra un alto desarrollo económico y una confianza en los pequeños productores o prestadores de servicio, esto puede lograrse por la confianza en el retorno financiero y los financistas que ayudan a la economía. Sin embargo el sistema actual de producción de las compañías hace un uso ineficiente del tiempo y de sus recursos proyectándola menos

competitiva y con un lento crecimiento, creando una imagen desfavorable, esto se debe que tiene que esperar la recuperación de su venta para producir y realizar otra venta, la ineficiencia de esta producción recae en no cubrir sus costos y gastos de producción con una poca o nula utilidad, si esta producción se lograra realizara más rápido no teniendo que esperar que le pague sus cliente, podría aumentar sus ventas y sus ganancias, una mejor producción se puede lograr en el apoyo a las importación de productos local.

Actualmente existen empresas de factoraje que dan financiamiento a las cuentas por cobrar y las empresas no tienen que esperar que les paguen sus clientes ya que estas por medio del financiamiento brindan el servicio de cobranza, reduciendo sus gastos de recuperación, las empresas se capitalizan y no se endeuda y mejora su producción, en base a lo anterior se propone crear una guía que ayude a las MIPYMES, a conocer sobre este servicio financiero el cual está enfocado en la producción debido que su fuente de financiamiento son las cuentas por cobrar y su objetivo principal es crecer y generar más fuentes de empleo basados en un aumento de su capacidad productiva. Esta guía está enfocada en conocer principalmente el uso de factoraje en el salvador, como opera y por qué es una herramienta que más se apega al desarrollo de este sector, en la actualidad no existe una herramienta que ayude a este sector a mejorar su producción, con cambios tecnológicos, capacitación constante en el recurso humano, este tipo de inversiones se vuelven muy onerosas para este sector sin considerar que en muchos casos no cuentan con sitio web, que ayude a conocer su existencia por medio del internet, hoy en día la tecnología se ha convertido en un medio de información muy rápido, y las empresas lo usan para dar a conocer su productos, este sector poco a poco tiene que ir actualizado sus datos y entrar en este nuevo mundo informático, todo esto se podrá lograr realizando un

buen plan de trabajo que identifique su necesidad financiera, anticipándose como se realizara el financiamiento para cubrir cada una de sus necesidades, en vista que su patrimonio es bajo y sus necesidades son muchas, el servicio financiero que más se adecua es el FACTORAJE.

4. Preguntas de investigación.

¿Cómo puede mejorar su productividad las MIPYME si no cuentan con un gran capital de Trabajo?

¿Por qué se necesita apoyar con financiamiento a las MIPYMNE?

¿Cuál es el beneficio si se apoya con financiamiento a las MIPYME?

¿Cuál es la mejor vía de financiamiento para la MIPYMES?

5. Objetivo general

Aportar una herramienta Financiera que las MIPYMES pueden adoptar para crecer exponencialmente con un pequeño capital de trabajo, por medio del financiamiento de sus cuentas por cobrar, sin endeudar más el patrimonio de la empresa.

Objetivos específicos

1. Demostrar que el desarrollo económico de las empresas viene dado por el financiamiento oportuno.
2. Explicar que el financiamiento de las MIPYMES por medio de sus cuentas por cobrar, es una herramienta financiera útil.

6. Justificación (Hipótesis)

La cuentas por cobrar de todas la empresas están a un paso de convertirse en efectivo, para la MIPYMES, es una oportunidad de crecimiento por medio del financiamiento de las mismas, utilizando el instrumento financiero denominado Factoraje, el cual consiste en el otorgamiento de créditos por medio del descuento de facturas o quedans, como garantía de pago.

Este crédito es más accesible porque su garantía son los documentos de cobro y las empresas no endeudan más su patrimonio y su pago está garantizado por una venta realizada con anterioridad a una institución privada clasificada como gran contribuyente o sector público.

7. Delimitación y Limitaciones

El Factoraje está dirigido a todas las empresas cuyo capital de trabajo es pequeño, clasificadas como MIPYME fortaleciendo las finanzas con el retorno del efectivo a corto plazo, esto lo podemos cuantificar por medio de los registros operativos y por su contabilidad, la cual sirve de base para la obtención de indicadores.

8. Beneficios Esperados

El desarrollo económico de las MIPYME en el Salvador, generado por del financiamiento de sus cuentas por cobrar, fomentando los crecimientos de las ventas, con un mayor rendimiento del capital de trabajo.

Capítulo II. Revisión de la literatura

2.1 Revisión de la literatura o marco teórico

Toda economía tiene un segmento de empresas que se caracterizan por su tamaño, las MIPYMES son consideradas como sector de Alto riesgo y una fuente generadora de ingresos más grande en el sector productivo de el Salvador, a pesar de su pequeño capital de trabajo son la mayor fuente generadora de empleos, 3/ con un bajo crecimiento en décadas, por falta de políticas de financiamiento y planes de desarrollo enfocados al otorgamiento de créditos productivos para fomentar la productividad y mejorar su condiciones de producción, este tipo de compañías carecen de poca inversión en equipos tecnológicos y maquinaria de última generación que ayuden a aumentar sus niveles de producción y mejor calidad. En la actualidad existe un anteproyecto de “Ley de Factoraje” que ayudara a regular este tipo de servicio y cada empresa o banco podrá asumir los riesgos de financiar cuentas por cobrar hacer sus propias valoraciones para el otorgamientos de crédito a las empresas cuyo fin es el de potenciar el capital de trabajo a plazos muy cortos, obteniendo en algunos casos garantías prendarias o fiduciarias. Existen compañías no bancarias que brindan el servicio de FACTORAJE, legalmente constituidas, por medio de las cuales se puede observar la cartera de créditos para este rubro, debido que son empresas especializadas en el sector financiero, cada una de estas compañías tiene su propio marco regulatorio para el otorgamiento de líneas de crédito, el

banco de desarrollo de El Salvador, “Bandesal” por su parte está destinando líneas de crédito para este sector por medio de unas empresas de Factoraje y Bancos del sistema financiero con tasa bajas.

El factoraje, es un servicio financiero cuyo fin es no endeudar más los negocios y comprometer su capital sino lograr que crezcan a medida roten sus cuentas por cobrar, dado que el capital de las empresas aumenta con el desarrollo productivo que genera el oxigenar su flujo de efectivo por medio de sus cuentas por cobrar, esta forma de financiarse es revolvente, generando dinamismo dentro de las empresas y el sector donde se encuentra operando, ayudando a un crecimiento integral.

1.2.1 Que es Factoraje

Es una transacción en la cual una empresa vende sus cuentas por cobrar, o facturas, a una compañía financiera comercial tercera, también conocida como un "factor." Esto se hace para que la empresa pueda recibir dinero en efectivo más rápidamente de lo que lo haría si esperara 30 a 60 días para recibir el pago de sus clientes. Factoraje es a veces llamado "financiamiento de cuentas por cobrar 4/

El factoraje financiero es un mecanismo mediante el cual una empresa puede acelerar la recuperación de su cartera de cuentas por cobrar mediante el descuento de sus facturas ante una institución financiera o en ocasiones hasta ante el mismo cliente. 5/

Factoraje es la alternativa financiera que convierte sus cuentas por cobrar en efectivo inmediato, para que su operación continúe siendo competitiva, ofreciendo los plazos de

4/ www.rtsfinanciam.com 21/03/2016

pago que demanda el mercado y a la vez, manteniendo la liquidez necesaria para operar con eficiente

1.2.2 Agentes del Factoraje.

Cliente: Es un proveedor de bienes o servicios, por los que ha emitido una factura de crédito, o ha recibido un cheque de pago diferido, un pagaré o instrumento de crédito, cuyos plazos de cobranza oscilan entre los 15 y 180 días. Estos títulos de créditos, son los que podrá ceder con o sin recursos a una empresa especializada de factoraje la cual le adelantará los fondos y se encargará de cobrarlos a su vencimiento.

Deudor: Es aquella empresa que ha recibido los bienes o servicios y está obligada a pagarle al factoraje los títulos de crédito a su vencimiento.

Factor: Es la empresa especializada de Factoraje, que adelanta los fondos al cliente y que recibirá del deudor, al vencimiento de los títulos de créditos, las sumas nominales de los mismos.

1.2.3 Tipos de Factoraje

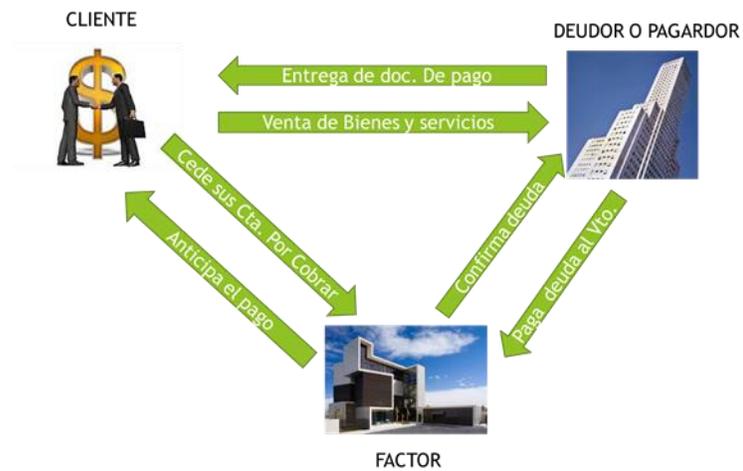
Factoraje con Recursos: El Cliente (cedente) es responsable de pago si la fuente de pago (deudor) no cancela el documento descontado. El crédito se analiza con énfasis en la

fuente de pago y se relaciona a la capacidad de pago del cedente como librador, librado y avalista de la letra.

Factoraje sin Recursos: El Cliente (cedente) vende el documento y el Factor lo toma a su riesgo, la fuente de pago no firma ninguna aceptación, si no cancela, el Factor toma la pérdida. El crédito se analiza en relación a la fuente de pago (deudor). En general esta modalidad se emplea cuando los deudores cedidos son empresas de primera línea, en las cuales su posibilidad de no pago es muy bajo. Es de entender que la tasa de financiamiento es superior en este supuesto comparada con el anterior.

1.2.4 Cómo funciona el Factoraje

Supongamos que su empresa ha tenido grandes pedidos de sus clientes los cuales los ha dejado desabastecidos en inventario y la recuperación de estos pedidos será hasta los próximos 60 días, Factoraje lo capitaliza de manera inmediata entregándole un % negociable del valor de las facturas, a cambio de esto usted debe notificar a su cliente que el pago sea realizado a **Factoraje** y formaliza su solicitud a través de una letra de cambio. Al momento que su cliente realice el pago de las facturas se devuelve el % restante menos los intereses pactados.



1.2.5 Porque utilizar Factoraje

Porque es una forma de financiamiento ágil, que te permite acceso inmediato a capital de trabajo, sin necesidad de recurrir a fuentes tradicionales de financiamiento (línea de crédito bancario) que inmovilizan recursos (garantías reales). El factoraje se adapta a las necesidades particulares de cada cliente ofreciendo una amplia gama de servicios adicionales: administración de cartera, evaluación e investigación de clientes, gestión de cobranza, entre otros.

Cuando usted financia a sus clientes con o sin intereses y se queda esperando que estos le paguen a 30, 60 o 90 días, usted pierde la oportunidad de utilizar esos fondos en otras actividades importantes (Costo de Oportunidad), como incrementar su inventario, atender el pago de gastos fijos (nómina, alquiler, impuestos), realizar negocios de oportunidad, obtener descuentos por pronto pago, el uso del Factoraje hace que logre **optimizar** el costo de sus fondos.

Generalmente, compañías pequeñas y medianas tienen disponibilidad de crédito limitado con sus proveedores y a menudo requieren de fondos adicionales de capital activo para mantener el flujo de bienes y servicios.

El principal motor de desarrollo de un país, está en las micro, pequeñas y medianas empresas, mucho se habla del acceso al crédito y de programas de apoyo, pero poco se habla del período en que un negocio, aún no es sujeto de crédito. Una verdadera palanca de apoyo es el Factoraje, porque privilegia el potencial futuro de un negocio y no su capacidad de endeudamiento presente.

1.2.6 Beneficios de utilizar Factoraje

El Factoraje permitirá aprovechar grandes oportunidades de crecimiento para todo negocio.

Convierte de inmediato tus cuentas por cobrar en efectivo, y obtén diversos beneficios tales como:

Beneficios Financieros

- Convierte sus ventas de crédito en ventas de contado.
- Liquidez para aprovechar oportunidades de negocios y descuentos por pronto pago.
- Permite una operación revolvente.
- Reduce el apalancamiento financiero.

- Posibilita obtener créditos que están más allá de la capacidad de endeudamiento de la empresa.
- Acceso a financiamiento sin garantías adicionales y con menor complejidad que trámites bancarios.
- Optimiza costos financieros.
- El costo financiero es 100% deducible de impuestos.

Beneficios Economicos

- Reduce el ciclo operativo de tu empresa.
- Nivelas flujo de efectivo en las ventas estacionales.
- Disminuye el costo en áreas de crédito y cobranza.
- Apoya la recuperación de tu cartera y el pago puntual de tus clientes.

Beneficios Administrativos

- Optimiza el control y la administración de las cuentas por cobrar.
- Información periódica y continua de las operaciones y cobranzas.
- Evalúa la situación crediticia de tus clientes y prospectos.

Beneficios Estrategicos

- Amplía la posibilidad de atención a nuevos sectores y mercados geográficos.

- Fortalece vínculos entre tu empresa y tus clientes.
- Permite a tu empresa dedicarse al desarrollo de tu negocio.
- Favorece la imagen institucional de tu empresa.
- Permite dar mejores condiciones de pago a sus clientes y así ser más competitivo y aumentar sus ventas.
- Permite atender órdenes de compra por montos extraordinarios a su flujo regular de ventas.

1.2.7 Empresas que les conviene el Factoraje

- Empresas con productos de alta rotación.
- Empresas con productos de altos márgenes.
- Empresas con flujo de caja estacionales.
- Empresas con cuentas por cobrar con período de cobro regular.
- Empresas que tienen la oportunidad de obtener de sus proveedores descuentos por pronto pago.
- Empresas en crecimiento o que por razones operativas necesitan un crédito ágil.
- Empresas con órdenes de compra excepcionales a su ciclo normal de ventas.
- Empresas que por razones de competencia necesitan otorgar mayores plazos de crédito.
- Empresas que su nivel de ventas al crédito exceden las ventas de contado.

2.3 Documentación de soporte

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

Por tal motivo es importante analizar o examinar ciertos detalles de dicha documentación para tener algún grado de certeza que la información proporcionada es verdadera y que la empresa o cedente se encuentra legalmente constituida de acuerdo a las leyes del país.

2.3.1 Factura, CCF o Quedan (documento de cobro):

En la operación de factoraje el documento de cobro tiene un papel importante ya que la mayor parte de las cuentas por cobrar de una empresa están respaldadas por facturas y CCF que los convierten en Quedan por las ventas al crédito, estos documentos de cobro son objeto de negociación, el cliente vende al factor el derecho de cobro de dichas facturas a través de un contrato. Por tal motivo es de suma importancia hacer un análisis detallado del documento para comprobar la autenticidad de las facturas, ya que por sencillo que parezca puede evitar al factor la pérdida de dinero al ser víctima de estafa por medio de facturas que no están legalmente pendientes de pago. Para continuar con la guía, deben de presentarse los siguientes documentos para que el factor realice las siguientes validaciones como:

- Número de NIT de la empresa emisora.

- Razón Social de la empresa emisora
- Comparar el número de Resolución de la factura emitida por el ministerio de hacienda
- Número de serie de la factura
- Verificar si la imprenta que imprimió las facturas está registrada en el ministerio de hacienda.
- Examinar si la factura no ha sido alterada
- Cotejar las cantidades con el deudor.

2.3.2. Registros Legales:

En la documentación de soporte el cedente debe de presentar la documentación legal que garantice que su empresa está legalmente constituida de acuerdo a las leyes vigentes de nuestro país, por ejemplo:

2.3.2.1 Escritura de Constitución:

Es un documento muy importante para comprobar que la sociedad está debidamente constituida en ella se encuentra información valiosa como el Capital autorizado para la sociedad, el objeto principal por la que fue creada, quienes son los socios fundadores y si ha existido alguna modificación del capital social, además de verificar que la empresa está inscrita definitivamente en el Registro de Comercio.

2.3.2.2 Credencial del Representante Legal:

En este documento puede observarse cuales son la facultades que tiene el representante legal, si está autorizado para otorgar una cesión de los derechos de crédito o para realizar

un negocio de esta naturaleza, así como el período de vigencia del nombramiento y si fue inscrito en el Registro de Comercio.

2.3.2.3 Matricula de Comercio:

Con este documento se puede confirmar que la empresa esa debidamente inscrita para poder ejercer el comercio en el Salvador en alguno casos se deben de presentar permisos para poder operar su actividad económica.

2.3.2.4 Inscripción en el Ministerio de Hacienda:

Con el Número de Identificación Tributaria (NIT) se puede verificar toda la información fiscal de la empresa, es decir, si es pequeño, mediano o gran contribuyente y cuáles son sus obligaciones fiscales para con el estado.

Adicional a esto debe solicitarse copia de las seis últimas declaraciones del Impuesto al Valor Agregado (IVA), y copia de la última Declaración Jurada Anual del Impuesto Sobre la Renta. Esto con el objeto de constatar que la información detallada en los Estados Financieros coincide con las declaraciones fiscales.

2.3.3 Emisión y Registro del Contrato de Cesión de Derechos de Crédito o escritura de línea de crédito rotativa:

Este contrato debe estar autorizado por un abogado y notario y registrado en el Archivo General de Protocolos que lleva la Corte Suprema de Justicia para que tenga la validez de un contrato mercantil. En el mismo deben plasmarse los derechos y obligaciones que tienen cada una de las partes.

2.3.4 Estados de Cuenta Bancarios:

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

2.3.5 Información del Deudor

Este constituye la fuente de pago de los documentos descontados y su aceptación está en función a su reputación de pago de los documentos, estos pueden ser del sector público y privado, cada factor se toma sus riesgos en aceptar o no al deudor.

Después de haber seleccionado al deudor se solicita al cedente que debe de presentar los datos principales con NIT, Registro de IVA, teléfono, contacto, dirección y de ser posible una carta referencia para comprobar su relación comercial.

En la presente guía se trata de llevar a la práctica los procedimientos que la administración de una empresa de factoraje debe observar, realizar y evaluar para la aprobación, entrega y recuperación de una línea de crédito a través de factoraje, con el objetivo de reducir el riesgo de crédito que es inherente en esta operación.

Es importante antes de realizar el caso práctico, mencionar que en esta operación cuando el factoraje es sin recurso es decir que la empresa de factoraje asume el riesgo total de la cuenta por cobrar producto de las ventas al crédito del cliente o cedente a su deudor o deudores, el mayor peso de decisión para aprobar o denegar la operación recae en la

capacidad económica financiera y legal del deudor, en virtud que el mayor riesgo existente es que el deudor incumpla el pago de las facturas cedidas; pero queda a criterio de la empresa de factoraje aprobar a denegar una operación sin recurso cuando la situación económica financiera y legal del cliente muestre situaciones que evidencien que éste tiene un mal record.

Para efectos de éste caso práctico se analizará la operación de factoraje con recurso es decir, que el factor no asume el riesgo total si el deudor llegará a incumplir con sus obligaciones. Esto se hace con el propósito de mostrar el desarrollo de una operación completa, en virtud que la diferencia entre un factoraje con recurso y uno sin recurso radica únicamente en el riesgo asumido por parte del factor.

2.4 Oferta de Prestación de Servicios:

El promotor de ventas realiza el contacto con el cliente vía telefónica, correo electrónico u otros medios, concierta cita y le ofrece el servicio; luego procede a llenar el formulario de visita al cliente y le entrega a este el formulario para solicitud de línea de crédito.

2.5 Llenado de Solicitud de Crédito:

El promotor de negocios orienta al cliente para llenar la solicitud de crédito, le recibe la misma y realiza una revisión preliminar de la documentación solicitada.

2.6 Revisión y Verificación de la Documentación:

El Departamento de Análisis, revisa toda la documentación solicitada, si está incompleta la regresa al área comercial para completar la misma; si la documentación está completa le hace observaciones al promotor para que solicite al cliente prospectado, en caso de ser suficiente la evidencia que compruebe la veracidad de la información, traslada el expediente a otro analista para continuar con el proceso.

2.7 Análisis del Cliente:

Este proceso consiste en realizar el análisis del cliente, consultando referencias comerciales, se efectúa el análisis de estados financieros (Balance General y Estado de Resultados), verifica las cuentas por cobrar, para lo cual hace una circularización de las mismas, y por último, emite el informe correspondiente.

2.8 Análisis de la información Financiera y Documentación soporte para la aprobación de la operación de factoraje.

Este proceso de verificación de los documentos es la garantía que la información presentada por las empresas que solicitan factoraje es real.

2.8.1 Documentación soporte de la operación de factoraje

Como en cualquier estudio o análisis de un crédito, en la operación de factoraje es de suma importancia hacer un análisis detallado de la información solicitada, especialmente de la financiera, ya que a través de ésta se podrá determinar, que capacidad de pago posee el cliente, ante una eventualidad si el deudor no pagara y también la capacidad de pago real del deudor, para poder evaluar, la negociación de la cartera es importante destacar que la fuente de pago no es el cliente sino el deudor.

Por esta situación es importante que para las MIPYMES, que tenga sus Estados Financieros auditados, para mayor confiabilidad de las cifras presentadas en caso contrario se vuelve más compleja pero no se debe de desenfocar el análisis si la fuente de pago es confiable.

Respecto a la documentación de soporte es de suma importancia hacer un análisis adecuado para determinar la autenticidad de ésta, pues la misma es básica para la toma de decisiones en la autorización de la línea de crédito.

2.8.2 Estados financieros

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

Los Estados Financieros son resúmenes esquemáticos que incluyen cifras, rubros y clasificaciones; reflejan hechos contabilizados, normas contables y criterios de las personas que los elaboran. Es importante mencionar que para efectos de este trabajo de investigación en el análisis de Estados Financieros, únicamente se analizará El Balance General y Estado de Resultados, pero queda a discreción del analista solicitar cualquier tipo de información financiera adicional que le permita llegar a una mejor conclusión de su análisis, esta decisión quedará a criterio de la persona encargada de realizar esta operación.

2.8.3 Balance General:

En términos generales se puede decir que el Balance General, es el documento contable que refleja la situación patrimonial de una empresa en un momento del tiempo.

Indica las inversiones realizadas por la empresa bajo la forma de activos y los medios a través de los cuales se financiaron dichos activos.

El activo se presenta como activo no corriente y activo corriente y de la misma manera el pasivo, según las Normas Internacionales de Información Financiera para las PYMES (NIIF PYMES).

a) Activos Corrientes:

Son los recursos que se pueden convertir en efectivo, vender o consumir durante un ciclo normal de operaciones contables.

El ciclo de operaciones se entiende como el tiempo promedio en que el efectivo invertido en mercancías o en materiales se convierte de nuevo en efectivo. Si se trata de una industria se invierte el efectivo en materiales, se añaden costos de conversión dentro del proceso productivo para obtener el producto terminado, se vende el producto generalmente al crédito y la cuenta por cobrar se convertirá en efectivo al cobrarla.

Un activo debe de considerarse como corriente cuando:

- (a) Su saldo se espera realizar, o se tiene para su venta o consumo, en el transcurso del ciclo normal de la operación de la empresa, o
- (b) Se mantiene fundamentalmente por motivos comerciales, o para un plazo corto de tiempo, y se espera realizar dentro del período de doce meses tras la fecha del balance, o
- (c) Se trata de efectivo u otro medio líquido equivalente, cuya utilización no esté restringida o limitada.

En base a lo anterior la empresa deberá revelar, para cada activo o pasivo, en el que se combinen las cantidades que se esperan recuperar o pagar antes y después de la fecha de balance, el importe esperado a cobrar o pagar, respectivamente después de este período.

a) Pasivos Corrientes:

Son aquellas deudas o compromisos que tiene la empresa y que deben cancelarse en el corto plazo (un año como máximo).

Un pasivo debe clasificarse como corriente cuando:

- (a) Se espera liquidar en el curso normal de la operación de la empresa, o bien
- (b) Debe liquidarse dentro del periodo de doce meses desde la fecha de balance.

Las reglas para clasificar como corrientes a los pasivos son similares a las descritas para los activos. Algunos pasivos corrientes, tales como los acreedores comerciales y los pasivos acumulados por costos de personal y otros costos de operación, forman parte del capital de trabajo utilizado en el ciclo normal de la operación. Tales partidas relacionadas con la operación se clasificarán como corrientes incluso si su vencimiento se va a producir más allá de los doce meses siguientes a la fecha de cierre del balance.

2.8.4 Estado de Resultados:

El estado de resultados muestra los ingresos y los gastos, así como la utilidad o pérdida resultante en las operaciones de la empresa durante un período de tiempo determinado, generalmente un año. Es un estado dinámico, ya que refleja una actividad. Es acumulativo, es decir resume las operaciones de una compañía desde el primero hasta el último día del período.

Como mínimo, en el cuerpo del estado de resultados se debe incluir líneas con los importes que correspondan a las siguientes partidas:

- a) ingresos;
- b) resultado de la operación;
- c) gastos financieros;

- d) Participación en las pérdidas y ganancias de las empresas asociadas y negocios conjuntos que se llevan contablemente por el método de la participación;
- e) gastos por el impuesto sobre las ganancias;
- f) pérdidas o ganancias por las actividades de operación;
- g) resultados extraordinarios;
- h) intereses minoritarios, y
- i) ganancia o pérdida neta del período.

La empresa debe revelar, ya sea en el cuerpo principal del estado de resultados o en las notas al mismo, un desglose de los gastos, utilizando para ello una clasificación basada en la naturaleza de los mismos o en la función que vienen a desempeñar dentro de la empresa.

La información puede suministrarse de dos formas alternativas descritas a continuación:

- Método de la Naturaleza de los Costos

Los gastos se agrupan en el estado de resultados de acuerdo con su naturaleza (Por ejemplo, depreciación, compra de materiales, costos de transporte, sueldos y salarios, costos de publicidad) y no se redistribuyen atendiendo a las diferentes funciones que se desarrollan en el seno de la empresa. Este método resulta simple de aplicar en muchas empresas pequeñas, puesto que no es necesario proceder a distribuir los gastos de la operación entre las diferentes funciones llevadas a cabo dentro de la empresa. Un ejemplo de clasificación utilizando el método de la naturaleza de los gastos es el siguiente:

Ingresos

X

Otros ingresos de la operación	X
Variación de las existencias de productos terminados y en proceso	X
Consumo de materias primas y materiales secundarios	X
Gastos de personal	X
Gastos por depreciación y amortización	X
Otros gastos de operación	X
Total gastos de operación	(X)
Resultado de operación	X

La variación de los inventarios de productos terminados y en proceso durante el período, representa un ajuste de los gastos de producción, para reflejar el hecho de que la actividad productiva ha hecho aumentar el importe de esta partida, o bien que las ventas por encima del volumen producido han hecho disminuir el saldo de inventarios.

- Método del gasto

También se denomina método del costo de las ventas, que consiste en clasificar los gastos de acuerdo con su función como parte del costo de las ventas o de las actividades de distribución o administración. Frecuentemente, este tipo de presentación suministrará a los usuarios, información más relevante que la ofrecida por la naturaleza de los gastos, pero hay que tener en cuenta que la distribución de los gastos por función puede resultar arbitraria e implicar la realización de juicios subjetivos. Un ejemplo de clasificación que utiliza el método de gastos por función es la siguiente:

Ingresos	X
Costo de Ventas	(X)

Utilidad Bruta	X
Otros ingresos de operación	X
Gastos de distribución	(X)
Gastos de Administración	(X)
Otros gastos de operación	(X)
Resultados de operación	X

Las empresas que clasifiquen sus gastos por función deberán presentar información adicional sobre la naturaleza de tales gastos, donde incluirán al menos el monto de los gastos por depreciación y amortización y los gastos de personal.

2.9 Análisis de estados financieros

“Consiste en la compilación, simplificación y estudio de las cifras mostradas en los Estados financieros y todos aquellos elementos que pueden influir en su comprensión mediante la formulación de razones, tendencias, porcentajes, etc., así como su comparación para evaluar el funcionamiento pasado, presente y proyectado”. Los estados financieros de una empresa presentan el resultado de las operaciones de la misma durante un período de tiempo determinado, reflejando la situación y valor real del negocio, por lo que con su estudio y comprensión brindarán la posibilidad de conocer con cierta profundidad los hechos económicos que ocasionaron las cifras que presentan los estados financieros.

Todos los estados financieros, tanto principales como secundarios, pueden someterse a análisis. Pero en la operación de factoraje es importante analizar por lo menos el balance general y el estado de resultados.

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

2.9.1 Tipos de Análisis:

Cuando se está interesado en analizar los estados financieros de determinada empresa, primordialmente se debe tomar en cuenta la finalidad con que se practica el análisis, para fijar nuestra atención en ese aspecto.

Por el fin que persigue el análisis puede ser:

2.9.1.1 Financieros:

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

- a) La capacidad para pagar sus obligaciones.
- b) La estabilidad y solidez de la empresa.
- c) los controles y las políticas conoce a tu cliente, con el tema de prevención de lavado de dinero y activos.

2.9.1.2 De Resultados o de Rentabilidad:

Trata de establecer en que forma y en qué medida el capital invertido produce utilidad o sufre pérdidas. Por medio de éste análisis se determina la efectividad de la administración en el control de gastos, costos, pérdidas y ganancias. Dicho en otra forma, se ocupa de las aplicaciones del efectivo y sus consecuencias en los resultados. En esta clase de análisis el Estado de Resultados es la fuente de información.

2.9.2 Métodos de Análisis:

En el análisis de estados financieros existen varios métodos pero para efectos de esta investigación se analiza únicamente el método vertical, pues en el proceso real del análisis debe dejarse a criterio del analista para que éste pueda hacer frente a la gran diversidad de situaciones y circunstancias que con toda seguridad, se encontrará en la práctica, teniendo la empresa que confiar en su propia iniciativa, originalidad y habilidad, pero sin dejar de tomar en cuenta que existen normas y directrices generales que pueden establecerse y que pueden ser de gran utilidad como marco general en el análisis de estados financieros para una operación de factoraje.

En primer lugar, el análisis de estados financieros está orientado al logro de determinados objetivos, para que el análisis pueda alcanzar dichos objetivos, lo primero que hay que hacer es definirlos pormenorizadamente. El trabajo previo de definición y clarificación que conduzca a la determinación de estos objetivos, es una parte muy importante dentro del proceso de análisis que asegura una clara interpretación de los objetivos y evita de ésta manera la realización de trabajo innecesario. Esta clarificación de los objetivos es necesaria para un análisis eficaz y eficiente, eficaz en cuanto que

todas las especificaciones, centra su atención en los aspectos más importantes y más significativos del estado financiero; y eficiente: en cuanto que permite la realización del análisis con un máximo de economía en tiempo y esfuerzo.

Una vez determinado el objetivo del análisis, el paso siguiente consiste en la formulación de preguntas específicas cuyas respuestas es necesario conocer para lograr los objetivos propuestos. Luego el analista puede pasar a la fase del proceso de análisis, determinación de instrumentos y métodos de análisis más adecuados, eficaces y eficientes a utilizar en la solución del problema y decisión en cuestión.

Y por último interpretar los datos y medidas recopiladas como base de toma de decisiones y de actuación. Esta es la etapa más crítica y difícil de todas, ya que exige una mayor dosis de criterio, habilidad y esfuerzo. La interpretación es un proceso de investigación y evaluación, y de proyección de la realidad que se esconde detrás de las cifras examinadas. No existe ningún proceso mecánico que pueda sustituir este proceso de evaluación. La definición correcta del problema y de las cuestiones críticas a las que debe darse respuesta y la selección cuidadosa de los instrumentos de análisis más adecuados en las circunstancias; facilitarán en gran medida la interpretación correcta de los resultados sujetos al análisis.

El analista en un determinado punto del análisis, debe dejar los estados financieros para ir a visitar las empresas objeto de análisis a fin de tener una visión completa de los fenómenos revelados durante el análisis.

Esto debe medirse de acuerdo a la importancia relativa que tenga la empresa objeto de análisis con relación al total de la cartera, pues sería bastante oneroso para la empresa y además tardaría mucho tiempo si se trata de visitar todas la empresas que hayan

solicitado los servicios de factoraje, la importancia radica en evaluar si la empresa controla sus ingresos dando cumplimiento a la ley contra el lavado de dinero y activos. Para que el análisis resulte correcto, deben tenerse en cuenta las limitaciones inherentes de los datos financieros. Ello no supone quitar importancia a los mismos, ya que los estados financieros y los datos son los únicos medios por los que las realidades financieras de una empresa pueden reducirse a un común denominador, cuantificable y manipularse matemáticamente, y proyectarse de una forma racional y disciplinada.

2.9.2.1 Análisis Vertical:

Es el estudio de las relaciones entre los datos de un negocio que corresponde a un mismo ejercicio contable. Con este procedimiento denominado vertical es factible conocer de qué manera está integrado el activo, el pasivo, el capital, los resultados, pérdidas y ganancias de la empresa. En el análisis vertical el factor tiempo se considera de mediana importancia y solamente como un elemento de juicio. Debido a que en las comparaciones verticales se trata de obtener la magnitud de las cifras y de sus relaciones.

- Métodos de análisis Vertical:

En el análisis vertical existen dos métodos:

-) Razones Simples:

Muestran la relación entre las cantidades de los estados financieros, a través de su cociente.

-) Razones Estándar:

Son medidas generales de eficiencias que permiten determinar las desviaciones de las situaciones reales en base a su comparación.

La razón Estándar es igual al promedio de una serie de cifras o razones simples de Estados Financieros de la misma empresa a distintas fechas o período, o bien al promedio de una serie de cifras o razones simples de estados financieros a la misma fecha o período de distintas empresas dedicadas a la misma actividad. En el análisis de estados financieros que sirven para la toma de decisiones en la operación de factoraje, las razones más comunes utilizadas por el analista son las razones simples, ya que por la rapidez con que debe tomarse las decisiones se vuelve difícil aplicar todas las razones que se pueden utilizar en el análisis de estados financieros, por lo que se describirán en una forma más detallada únicamente las razones simples. Haciendo la salvedad que queda a criterio del analista el utilizar las razones que más le convengan y satisfagan en el proceso que se esté realizando.

a) Razón:

“Es la relación lógica de algunas partidas cuyos elementos analizados tienen un comportamiento lógico”.

b) Clasificación de las Razones Simples:

- 1) Razones de solvencia;
- 2) Razones de estabilidad;
- 3) Razones de rentabilidad;
- 4) Razones de actividad.

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

1) Solvencia:

a) Establece la cantidad de activos corrientes para pagar pasivos a corto plazo.

Fórmula: $\text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$

b) Liquidez (Prueba del Ácido):

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

Fórmula: $\text{Activos Corrientes} - \text{Inventarios} / \text{Pasivos Corrientes}$

c) Solvencia Inmediata:

Mide la capacidad de efectivo más los valores negociables (Inversiones a Corto Plazo) para pagar las deudas a corto plazo.

Fórmula: $\text{Efectivo} + \text{Valores Negociables} / \text{Pasivos Corrientes}$

d) Protección de Activo:

Esta razón mide el tiempo durante el cual la empresa puede continuar operando utilizando su activo líquido actual, sin recurrir a los ingresos provenientes de las fuentes del año próximo.

El activo defensivo se establece tomando en cuenta caja, cuentas por cobrar, documentos por cobrar y valores negociables. Los desembolsos diarios de operación representan todos los gastos ordinarios de operación de la empresa, no incluye cuentas por pagar, los gastos pueden ser (sueldos, luz, agua, mantenimientos, seguros, papelería, combustibles, etc.)

2) Razones de Estabilidad:

Son las razones que miden el grado de protección a los acreedores e inversionistas a largo plazo, con los activos que no son utilizados para la generación del capital de trabajo, es decir son los activos que se utilizan como garantía.

a) Estabilidad:

Muestra la forma en que los activos no corrientes están garantizando las obligaciones a largo plazo, o sea cuanto de activo no corriente tiene la empresa para garantizar o en su efecto para pagar \$1.00 de pasivo no corriente. Este índice podrá variar en los primeros años cuando la empresa necesite financiamiento para la compra de activos no corrientes.

Activo No Corriente entre Pasivo No Corriente

b) Inversión en Activos no Corrientes:

Indica la porción de los inversionistas que han sido utilizadas en la adquisición de activos permanentes, cuya característica es uso por parte de la empresa.

Capital Contable entre Activos no Corrientes (neto)

c) Propiedad:

Señala que parte de los activos totales de la empresa son financiados con capital de los inversionistas, o sea que los activos son propiedad directa de los socios, es decir los que se han comprado con el dinero de los socios.

Capital Contable entre Activo Total

d) Endeudamiento:

Mide el grado de financiamiento por parte de terceros en los activos de la empresa, o sea el nivel de control de los acreedores en los bienes de la empresa. Se le conoce con el nombre de Apalancamiento financiero, mide la presentación de los activos financiados

por deuda, si el porcentaje es mayor del 60% la empresa está corriendo un nivel alto de financiamiento que al final puede ser riesgoso.

Pasivo total entre Activo total

e) Solidez:

Indica cuanto del activo total tiene la empresa para pagar un \$.1.00 de pasivo total, por lo que este índice debe ser mayor que uno. Si en caso el índice fuera igual a uno, significaría que la empresa no tiene capital, si fuera menor que uno la empresa estaría en posición de pérdida.

Activo Total entre Pasivo Total

3) Razones de Rentabilidad:

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

a) Cobertura Financiera:

Muestra que porcentaje de las utilidades son absorbidas por la carga financiera, esto significa que del total de las utilidades, un porcentaje sirve para pagar la carga financiera.

Utilidad Antes de Gastos Financieros entre Gastos Financieros

b) Margen de Utilidad (Rentabilidad de las Ventas):

Expresa los centavos obtenidos en concepto de utilidad por cada \$.1.00 de venta.

Utilidad neta entre Ventas Netas

c) Tasa de Rendimiento:

Es el rendimiento anual que obtiene la empresa por un año de gestión administrativa, tomándose como base la inversión sobre el capital pagado.

Utilidad neta entre Capital Contable

d) Utilidad Bruta:

Señala la ganancia que se obtiene por \$1.00 de ventas, restándole los costos variables.

Utilidad Bruta entre Ventas Netas

e) Rentabilidad de la Inversión:

Indica el porcentaje en que rindió las utilidades del total de la inversión

Utilidad Neta entre Activo total

f) Utilidad por Acción:

El parámetro de esta razón dependerá de las utilidades que genera la empresa, esto significa que a mayor utilidad, mayor beneficio tendrá en valores absolutos.

Utilidad Neta (-) Dividendo Preferencial entre Promedio de Acciones Comunes

4) Razones de Actividad:

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

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

a) Rotación de Cuentas por Cobrar:

Indica las veces que se han movido las cuentas por cobrar durante el año, esto significa el número de veces en que se recupera el crédito otorgado a los clientes durante el año.

$$\text{Ventas Netas (crédito) entre Promedio Cuentas por Cobrar}$$

b) Plazo Medio de Cobranza:

Señala el plazo de días de la recuperación del crédito o sea el período durante el cual la empresa deja de recibir ingresos en concepto de cuentas por cobrar.

$$365 \text{ días entre Rotación Cuentas por Cobrar}$$

c) Rotación de Inventarios:

Señala el número de veces que durante el año se repone el inventario por haberse vendido.

$$\text{Costo de Ventas entre Promedio de Inventarios}$$

d) Plazo Medio de Venta:

Su objetivo es conocer el número de veces que se vende el inventario de productos terminados.

$365 \text{ días entre Rotación de Inventarios}$

e) Rotación de Cuentas por Pagar:

Indica el número de veces que se han rotado las cuentas por pagar o sea la frecuencia de pago a los acreedores.

$\text{Compras al Crédito entre Promedio de Cuentas por Pagar}$

f) Plazo Medio de Pago:

Determina el tiempo real que está permitido utilizar el crédito de los Proveedores y acreedores.

$365 \text{ días entre Rotación de Cuentas por Pagar}$

g) Rotación de Activo Total:

Representa la capacidad de los activos para generar ventas, también se le conoce como Rentabilidad de la Inversión de todos los activos.

$\text{Ventas Netas entre Promedio de Activos Totales}$

h) Rotación de Planta y Equipo:

Este se establece al dividir las ventas netas entre el promedio del activo fijo.

$\text{Ventas Netas entre Promedio de Activos Fijos}$

i) Rotación de Materias Primas:

Nos indica las veces que los inventarios de Materia Prima, participa en la producción de la empresa.

Costo de M.P. Consumida entre Promedio de Inv. de M.P.

j) Plazo Medio de Consumo de Materia Prima:

Determina el número de veces que se consume Materia Prima en un año para la empresa.

365 días entre Rotación de Materia Prima

k) Rotación de Inventario de Productos en Proceso:

Indica el número de veces que el inventario de productos en proceso participa en la producción.

Costo de Producción entre Rotación de materia Prima

l) Plazo Medio de Producción:

Indica el número de veces que produce la empresa en el año.

365 días entre Rotación de Productos En Proceso

2.10 Análisis de la documentación para una operación de Factoraje

Como se ha explicado anteriormente para iniciar la relación comercial a través de la operación de factoraje la empresa o factor solicita información complementaria al deudor, la que le servirá como documentación de soporte y será de ayuda en el momento

que sea necesario para conocer más detalles acerca de la empresa o proceder a requerir el cobro por la villa judicial, si este fuera el caso.

Por tal motivo es importante analizar o examinar ciertos detalles de dicha documentación para tener algún grado de certeza que la información proporcionada es verdadera y que la empresa o deudor se encuentra legalmente constituida de acuerdo a las leyes del país.

2.10.1 Factura:

En la operación de factoraje la factura tiene un papel importante ya que la mayor parte de las cuentas por cobrar de una empresa están respaldadas por facturas de ventas al crédito, estas facturas son objeto de negociación, el cliente vende al factor el derecho de cobro de dichas facturas a través de un contrato. Por tal motivo es de suma importancia hacer un análisis detallado del documento para comprobar la autenticidad de las facturas, ya que por sencillo que parezca puede evitar al factor la pérdida de dinero al ser víctima de estafa por medio de facturas que no están legalmente autorizadas.

Deben de examinarse aspectos como:

- Número de NIT de la empresa emisora.
- Razón Social de la empresa emisora
- Comprobar la deuda del documento y su fecha probable de

2.10.2 Análisis del Deudor:

Este proceso consiste en realizar el análisis del deudor, consultando referencias Comerciales y judiciales adjuntando el informe entregado por la empresa contratada para

este servicio, se llena un formulario con los datos principales del cliente, al cual efectuara el análisis en base a ello determinara si acepta o no al deudor.

2.10.3 Formalización del Contrato:

El área jurídica procede a elaborar el contrato de cesión de derechos de crédito, requiere la firma del Representante legal de la empresa o propietario y el Representante Legal del FACTOR, luego lo envía al Registro General de Protocolos para su respectiva inscripción y verifica que el cliente realice la notificación a su deudor o deudores.

2.10.4 Cesión del Crédito:

Una vez firmado y protocolizado el contrato de cesión de derechos de crédito, el área legal debe de presentar los documentos de formalización, para comenzar a descontar los documentos de cobro que va a negociar el cliente y las garantías adicionales requeridas. Recibidas satisfactoriamente.

.

2.11 Desarrollo de operación de Factoraje

La Empresa El Comerciante, S.A. está constituida con un capital suscrito y pagado de \$100,000.00 fue fundada el 14 de Febrero de 2017, su giro normal es la compra-venta de ropa, el 70% de sus ventas son al crédito, siendo uno de sus principales clientes la Comercializadora Simón, Sociedad Anónima de capital variable; todas las ventas que le realiza a esta empresa son al crédito, a un plazo de 90 días.

Comercializadora Simón, S.A. de C.V. a través de su Gerente Financiero el señor Juan Carlos Jiménez, confirma vía telefónica a la empresa FACTOR, S.A. Que los documentos están pendientes de pago y que las prendas de vestir fueron recibidas a satisfacción.

2.11.1 Procedimientos para Revisión del cliente para realizar la operación de Factoraje del Cliente: por \$1,000.00

CLIENTE: El Comerciante, S.A. de C.V.

1. Actividad principal del cliente:

Compra y venta de Ropa.

2. Número de Trabajadores en la Empresa:

Diez

3. Clientes principales del cliente (nacionales y extranjeros):

Comercializadora Simón, S. A. de C.V.

4. Proveedores principales del cliente (nacionales y extranjeros):

Prendas Internacionales, S.A.

Prendas nacionales, S.A.

5. Diferentes líneas de producción, productos y/o marcas que maneja en su Negocio (nacionales y extranjeras), etc.:

Ropa casual

Ropa Formal, etc.

Marca: LOS TELARES

6. Destino específico de la línea de crédito que solicita:

Capital de Trabajo, y compra de Maquinaria para empaque de las prendas de vestir.

7. Principal competencia:

Ropas y más ropas, S.A. de C.V. y La ropa de todos, S.A. de C.V.

8. Con qué bancos tiene actualmente sus créditos y tipos de garantías:

<i>BANCO</i>	<i>SALDO:</i>	<i>TIPO DE GARANTIA</i>
--------------	---------------	-------------------------

La Facilidad, S.A.	\$ 20,000.00	Hipotecaria
--------------------	--------------	-------------

(f) _____

Juan Carlos Jiménez

Promotor de Negocios

Desembolso del Crédito:

Una vez firmado y protocolizado el contrato de cesión de derechos de crédito el área administrativa financiera procede a solicitar el detalle de facturas que se va a negociar y las garantías adicionales requeridas. Recibidas satisfactoriamente envía solicitud al área de caja para la emisión del cheque respectivo.

Emisión de Cheque:

El área de caja emite el cheque respectivo, con la anotación NO NEGOCIABLE, y con el visto bueno del auditor interno el cual es entregado al cliente.

Como podemos concluir una vez el cliente tiene una línea de crédito para factoraje el proceso de desembolso en casi inmediato, con un promedio de 3 a 4 horas considerándose un instrumento financiero muy ágil y oportuno en la obtención de capital fresco para trabajar o cubrir deudas de corto plazo.

Capitulo III. METODOLOGÍA.

3.1 Diseño de la investigación

En un inicio el tipo de investigación será cuantitativo, debido a que existe poca información de la aplicación del factoraje en El Salvador, la información que se tiene es por medio de las empresas que actualmente se dedican a ofrecer ese servicio la literatura es muy escasa y cada empresa maneja sus propios conceptos y procedimientos en función a sus riesgos, o a la experiencia en el factoraje de otros países. Posteriormente se hará una conclusión “cuantitativa por medio de chi cuadrada”, para determinar el conocimiento y uso del factoraje en el Salvador.

3.2 Enfoque metodológico

Los encuestados serán los contadores y propietarios de las empresas MIPYMES, debido que son los principales actores de la obtención de este servicio, y es por medio de la administración de las empresas que se solicita y adquiere este financiamiento, el cual incluye algunas veces permisos de la junta directiva para la pignoración de sus cuentas por cobrar, son contadores los que brindan toda la información contable de las empresas o el gerente financiero, como principales actores en el registro de las operaciones de las empresas, la información obtenida nos permitió descubrir el grado de conocimiento de este servicio.

3.3 Contexto

Dentro de las fuentes de investigación primaria, se tendrá al Gerente General u otros administradores de las Micro Pequeñas y Mediana Empresas “MIPYMES, así como, a los contadores de cada una de ellas. Además, se tomará información proveniente del personal administrativo que esté relacionado con la obtención de créditos de capital de trabajo, consultando si conocen el servicio de factoraje en El Salvador. Por otro lado, se tomará información de libros con definiciones y explicaciones administrativas y financieras, es importante resaltar que mucha información proviene de la experiencia obtenida al utilizar ese servicio y por medio de factorajes de otro país, tanto la gran empresa como las MIPYME tienen un paradigma al descontar su cuentas por cobrar, y sus políticas de confidencialidad limitan la gestión de cobro en la poca información que dan ambas partes, convirtiéndose en un punto muy importante para el desarrollo de los proyectos.

El método de investigación a utilizar dependerá del segmento a estudiar:

SEGMENTO 1: Personal administrativo de las empresas Micro Pequeñas y Mediana Empresas “MIPYMES, para saber si pueden manejar el uso de Factoraje.

Técnica: Encuesta a 72 personas entre contadores y administradores de las Micro Pequeñas y Mediana Empresas “MIPYMES

Instrumento: Encuesta

Segmento dos: se revisaran los requisitos que piden las empresas de factoraje y cada uno de los sectores que atienden para determinar el acceso a financiamiento que pueden tener la MIPYME, con esta información se formara un ejemplo del servicio de factoraje y se completara la guía de uso del servicio financiero y que cada empresas pueda tomar

3.4 Población y muestra

El Universo a estudiar, estuvo compuesto por 72 empresas donde el propietario es el administrador y vendedor estas se encuentran en el área metropolitana de San Salvador, dentro de la muestra hay empresas comerciales y de servicios, enriqueciendo los resultados y dejando una mayor claridad en la necesidad que puedan tener las MIPYME.

3.5 participantes

Se tomará una muestra por cada empresa de estudio considerando al gerente general como principal informante en la toma de decisiones en la contratación o no de los servicios de factoraje, como fuente principal de financiamiento para cubrir sus necesidades de corto plazo, el contador o financiero como soporte de la información financiera y contacto principal de la información contable de las empresas, las empresas de factoraje como fuente de financiamiento brindando los requisitos que deben de cumplir para ser sujetos de crédito.

3.7 procedimientos

Debido que para el año 2011, la Micro Pequeñas y Mediana Empresas “MIPYMES, en el Salvador conforman el 96.% del sector productivo en el Salvador, y que de acuerdo al VII Censo Económico 2005, la cantidad de establecimientos MYPE en el Departamento de San Salvador es de 8,428, se puede decir, que las empresas potenciales para el uso del

servicio financiero de Factoraje representan un universo infinito, por tanto, a efectos de determinar la muestra de estudio, se hará por medio de la tabulación de las respuestas.

3.8 Análisis e interpretación de datos.

Se utilizara la herramienta de Excel para tabular los datos y poder graficarlos e identificar la cantidad de empresas que utilizan el factoraje y las que no conocen el producto, con el propósito de generar una guía que ayude que sirva como herramienta y ayude a utilizar este servicio financiero con fuente principal para la producción de las empresas sin endeudarse más y caer en impagos o dejar descubiertos sus compromisos.

Capitulo IV RESULTADOS

4.1 análisis de datos cuantitativos

A continuación se presenta la encuesta realizada a 72 personas, quienes forman parte de nuestro universo y son parte fundamental en el estudio realizado sobre el conocimiento y uso del servicio de FACTORAJE en el Salvador.

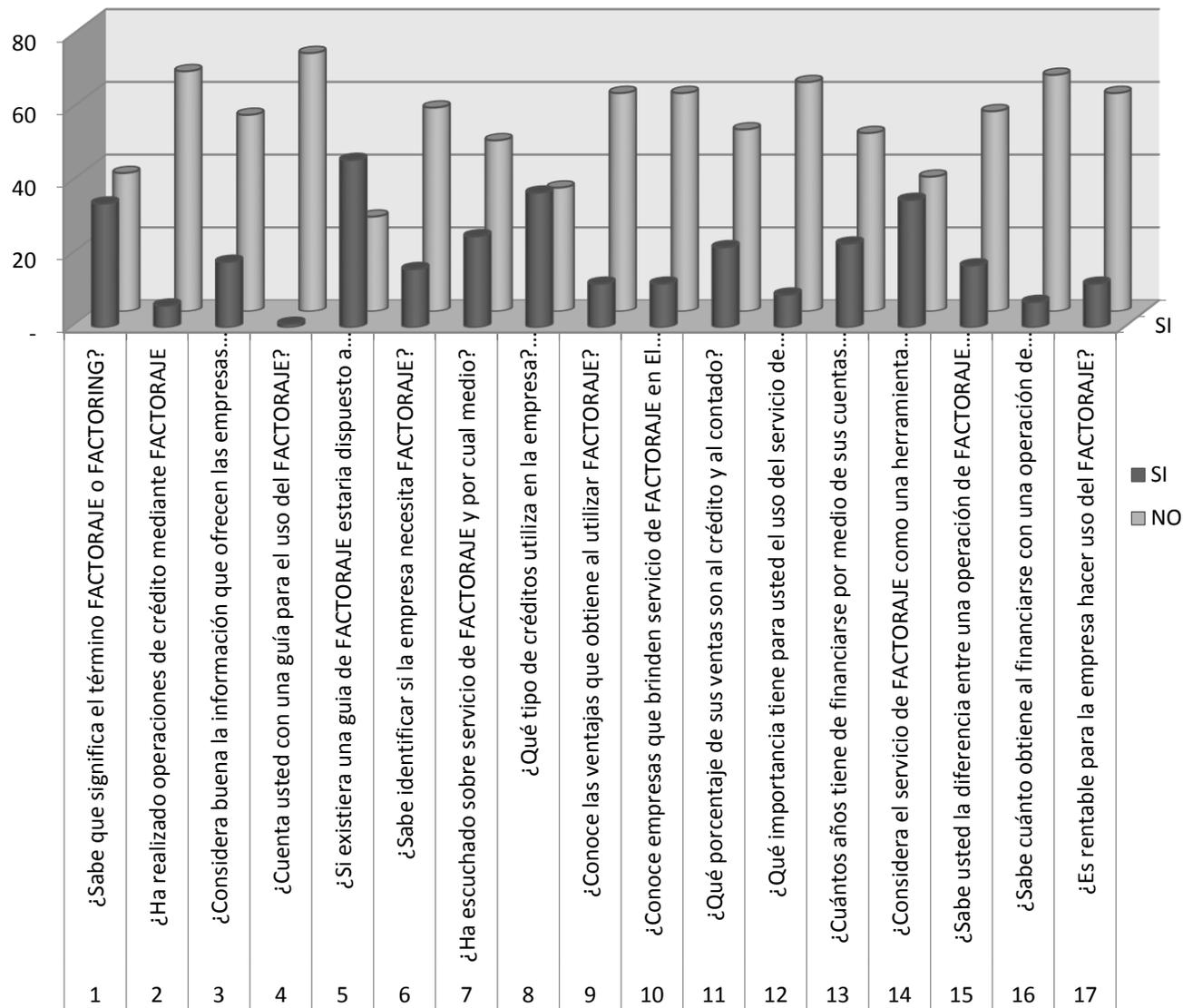
**Universidad de El Salvador
Facultad de Ciencias Económicas**

Maestría en Administración Financiera

TABLA 3. "Encuesta sobre el uso de Factoraje en El Salvador"

ITEM	Descripción	SI	NO
1	¿Sabe que significa el término FACTORAJE o FACTORING?	34	38
2	¿Ha realizado operaciones de crédito mediante FACTORAJE	6	66
3	¿Considera buena la información que ofrecen las empresas para el uso del FACTORAJE?	18	54
4	¿Cuenta usted con una guía para el uso del FACTORAJE?	1	71
5	¿Si existiera una guía de FACTORAJE estaría dispuesto a consultarla?	46	26
6	¿Sabe identificar si la empresa necesita FACTORAJE?	16	56
7	¿Ha escuchado sobre servicio de FACTORAJE y por cual medio?	25	47
8	¿Qué tipo de créditos utiliza en la empresa? 1. Consumo, 2. Vivienda, 3. Capital de Trabajo	37	34
9	¿Conoce las ventajas que obtiene al utilizar FACTORAJE?	12	60
10	¿Conoce empresas que brinden servicio de FACTORAJE en El Salvador	12	60
11	¿Qué porcentaje de sus ventas son al crédito y al contado?	22	50
12	¿Qué importancia tiene para usted el uso del servicio de FACTORAJE?	9	63
13	¿Cuántos años tiene de financiarse por medio de sus cuentas por cobrar? 1. de 0 a 2 años, 2. de 2 a 5 años y 3. de 5 o más años	23	49
14	¿Considera el servicio de FACTORAJE como una herramienta financiera?	35	37
15	¿Sabe usted la diferencia entre una operación de FACTORAJE y un crédito?	17	55
16	¿Sabe cuánto obtiene al financiarse con una operación de FACTORAJE?	7	65
17	¿Es rentable para la empresa hacer uso del FACTORAJE?	12	60

GRAFICA DE REPRESENTACION DEL RESUMEN RESULTADOS.



4.2 resultados de análisis de datos

Universidad de El Salvador
Facultad de Ciencias Económicas
Maestría en Administración Financiera
"Encuesta sobre el uso de Factoraje en El Salvador"

ITEM	Descripción	SI	NO
1	¿Sabe que significa el término FACTORAJE o FACTORING?	34	38

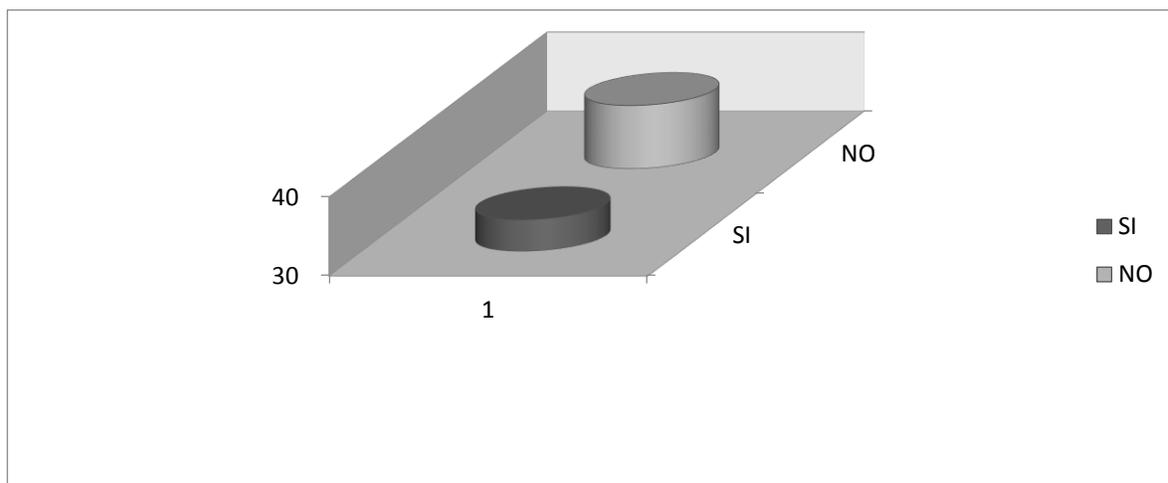


Fig.1 conocimiento del termino FACTORAJE o FACTORING

Del universo de 72 empresas el 47 dijo que si y el 53 dijo que no, quiere decir que el 53% de las empresas no conocen el servicio de factoraje, y están perdiendo los beneficios de la rotación de las cuentas por cobrar, y lograr un mejor crecimiento.

Universidad de El Salvador
Facultad de Ciencias Económicas
Maestría en Administración Financiera
"Encuesta sobre el uso de Factoraje en El Salvador"

ITEM	Descripción	SI	NO
2	¿Ha realizado operaciones de crédito mediante FACTORAJE	6	66

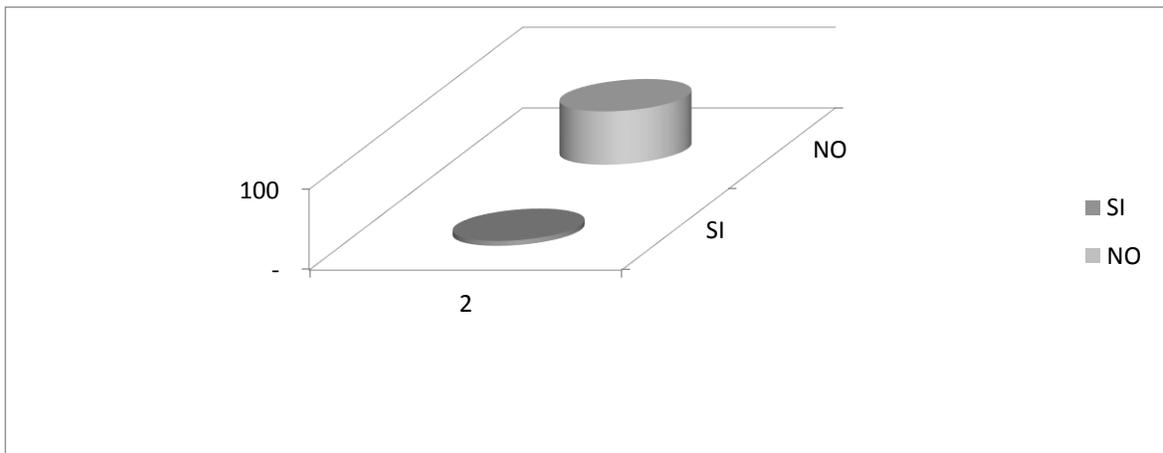


fig 2. Operaciones de crédito mediante FACTORAJE

Aunque existe un alto conocimiento del servicio de factoraje, hay un temor del uso del servicio existe un tabú que genera el pignorar las cuentas por cobrar, esto no permite crecer por estar pensado que dirán, estoy quebrado porque estoy vendiente mi cartera.

Universidad de El Salvador
Facultad de Ciencias Económicas
Maestría en Administración Financiera
"Encuesta sobre el uso de Factoraje en El Salvador"

ITEM	Descripción	SI	NO
3	¿Considera buena la información que ofrecen las empresas para el uso del FACTORAJE?	18	54

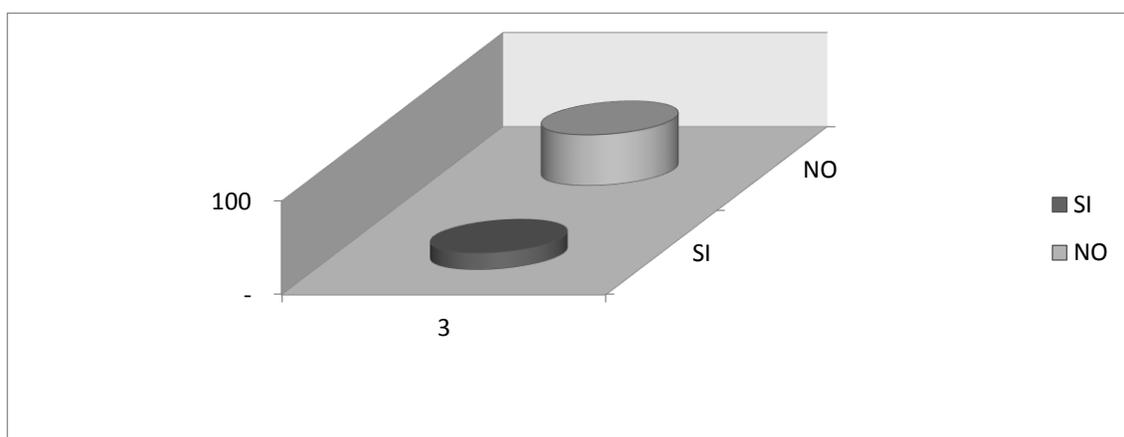


fig. 3 calidades de información que ofrecen las empresas para el uso de FACTORAJE

Actualmente no existe una cultura de orientación con el uso de factoraje, por ello es necesario tener una guía que permita orientar a los empresarios a hacer un buen uso del servicio de factoraje.

Universidad de El Salvador

Facultad de Ciencias Económicas Maestría en Administración Financiera "Encuesta sobre el uso de Factoraje en El Salvador"

ITEM	Descripción	SI	NO
4	¿Cuenta usted con una guía para el uso del FACTORAJE?	1	71

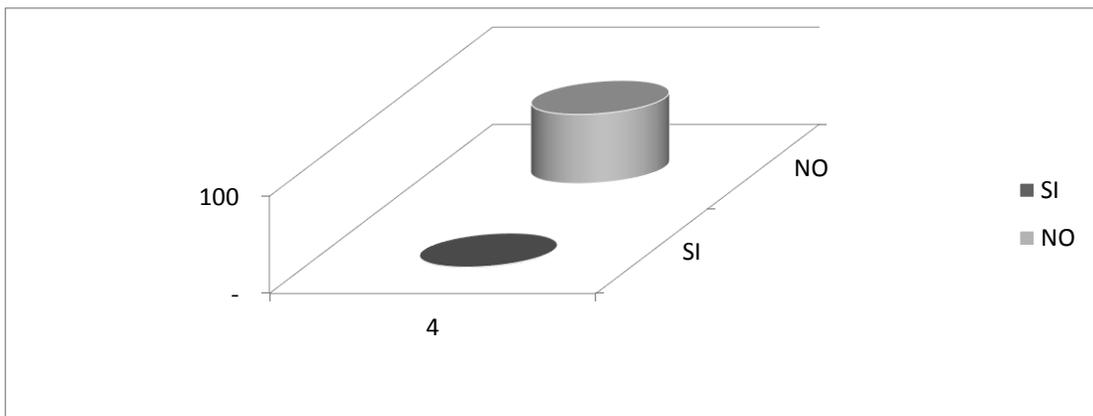


fig. 4 guía para uso de FACTORAJE.

El 99% de las empresas no tienen una guía que les permita hacer factoraje, esto es de mucha importancia para todas las empresas del sector productivo del país.

Universidad de El Salvador
Facultad de Ciencias Económicas
Maestría en Administración Financiera
"Encuesta sobre el uso de Factoraje en El Salvador"

ITEM	Descripción	SI	NO
5	¿Si existiera una guía de FACTORAJE estaría dispuesto a consultarla?	46	26

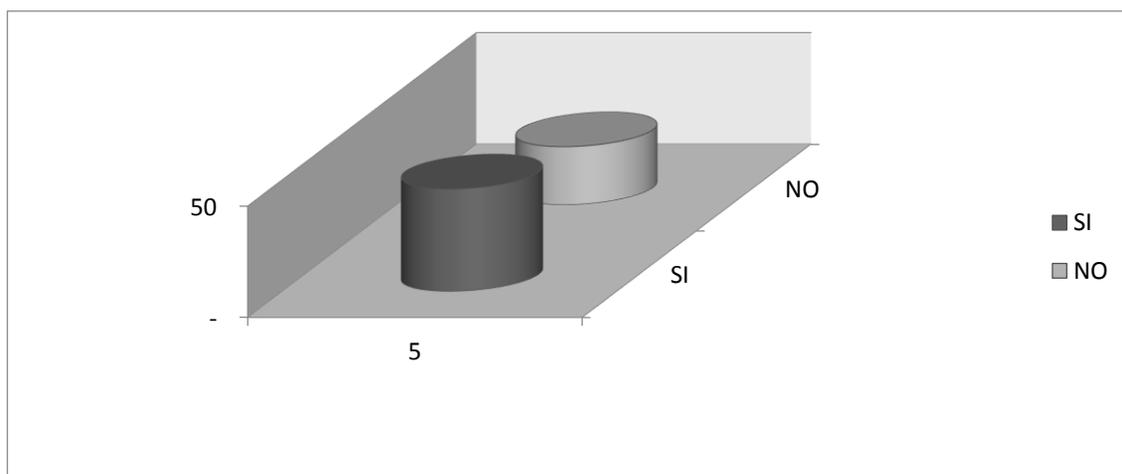


fig.5 disponibilidad de consultar una guía de FACTORAJE

Gras parte de las empresas tienen temor de hacer el uso del factoraje, por que existe una mejor parte de las empresas que al tener una herramienta les facilitaría el usar esta herramienta financiera.

Universidad de El Salvador
Facultad de Ciencias Económicas
Maestría en Administración Financiera
"Encuesta sobre el uso de Factoraje en El Salvador"

ITEM	Descripción	SI	NO
6	¿Sabe identificar si la empresa necesita FACTORAJE?	16	56

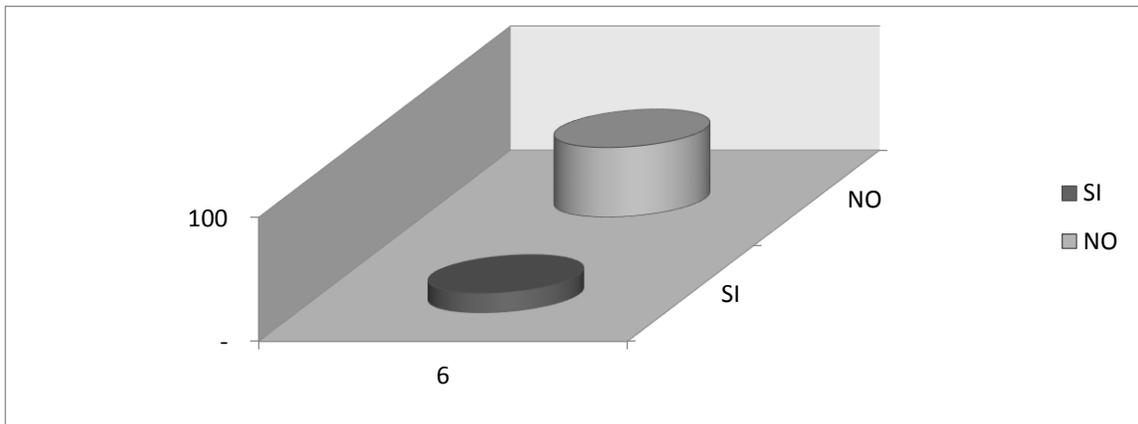


fig. 6 identificaciones de la necesidad de FACTORAJE en la empresa.

El nivel de conocimiento del producto hace necesario que las empresas tengan un conocimiento del uso del servicio, esto hace necesario que se tenga una guía para un buen uso y desempeño de las empresas.

Universidad de El Salvador
Facultad de Ciencias Económicas
Maestría en Administración Financiera
"Encuesta sobre el uso de Factoraje en El Salvador"

ITEM	Descripción	SI	NO
7	¿Ha escuchado sobre servicio de FACTORAJE y por cual medio?	25	47

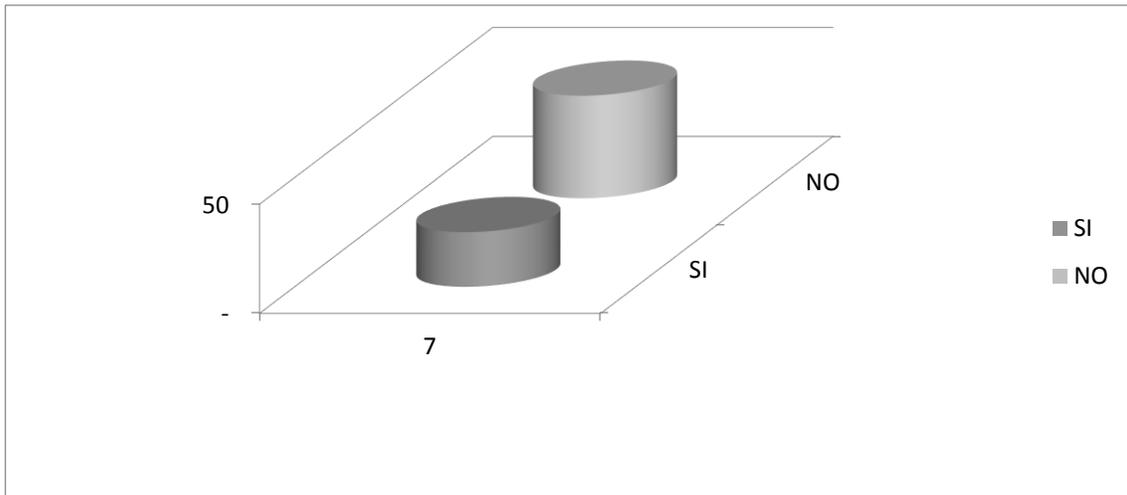


fig.7 medios de conocimiento del FACTORAJE.

En vista que un buen porcentaje de empresas no conocen el servicio, hace muy innovador esta herramienta financiera, que viene a suplir en muchos casos el pago a sus proveedores y lograr así, un mayor crecimiento económico.

Universidad de El Salvador
Facultad de Ciencias Económicas
Maestría en Administración Financiera
"Encuesta sobre el uso de Factoraje en El Salvador"

ITEM	Descripción	SI	NO
8	¿Qué tipo de créditos utiliza en la empresa? 1. Consumo, 2. Capital de Trabajo	37	34

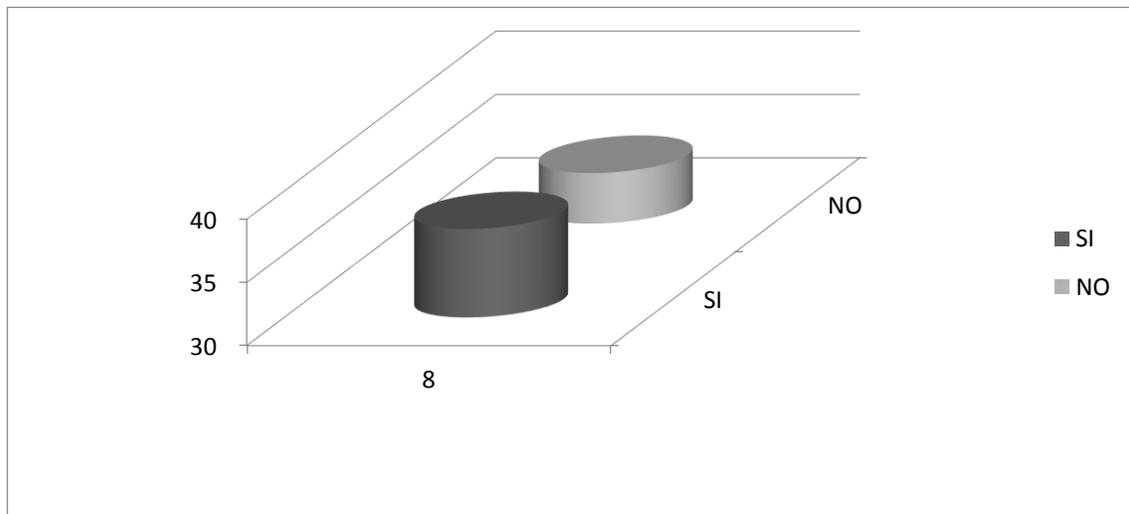


fig. 8 créditos que utiliza la empresa.

En la mayoría los préstamos están destinados a consumo y no a capital de trabajo, esto genera más gasto debido que, la carga financiera no está recuperándose, por medio de la producción.

Universidad de El Salvador
Facultad de Ciencias Económicas
Maestría en Administración Financiera
"Encuesta sobre el uso de Factoraje en El Salvador"

ITEM	Descripción	SI	NO
9	¿Conoce las ventajas que obtiene al utilizar FACTORAJE?	12	60

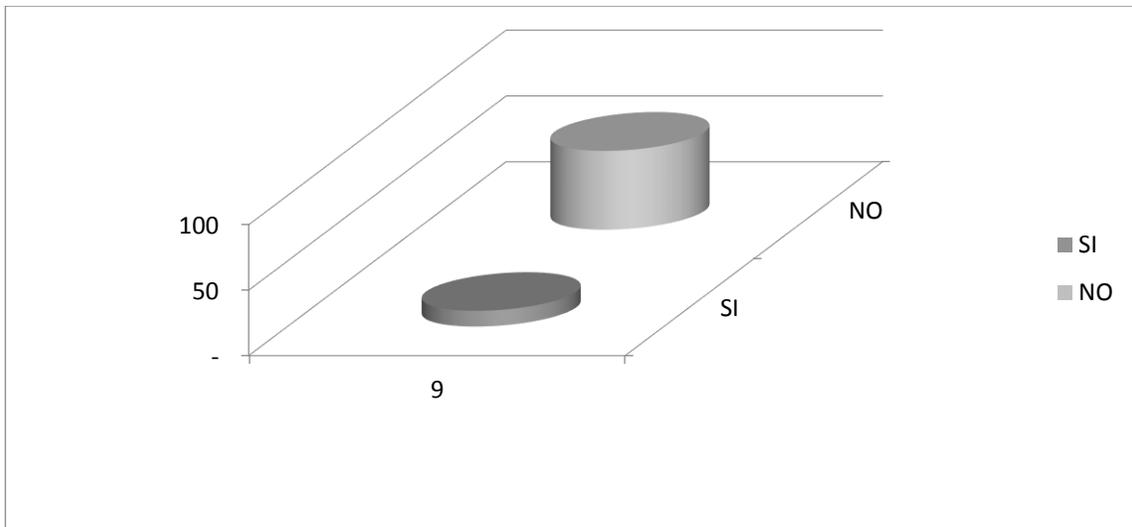


fig.9 conocimiento de las ventajas al utilizar FACTORAJE.

Es importante ver que las empresas no tienen claro el uso del factoraje y este debe de servir para mejorar su condición financiera y haciendo efectivo las cuentas por cobrar.

Universidad de El Salvador
Facultad de Ciencias Económicas
Maestría en Administración Financiera
"Encuesta sobre el uso de Factoraje en El Salvador"

ITEM	Descripción	SI	NO
10	¿Conoce empresas que brinden servicio de FACTORAJE en El Salvador	12	60

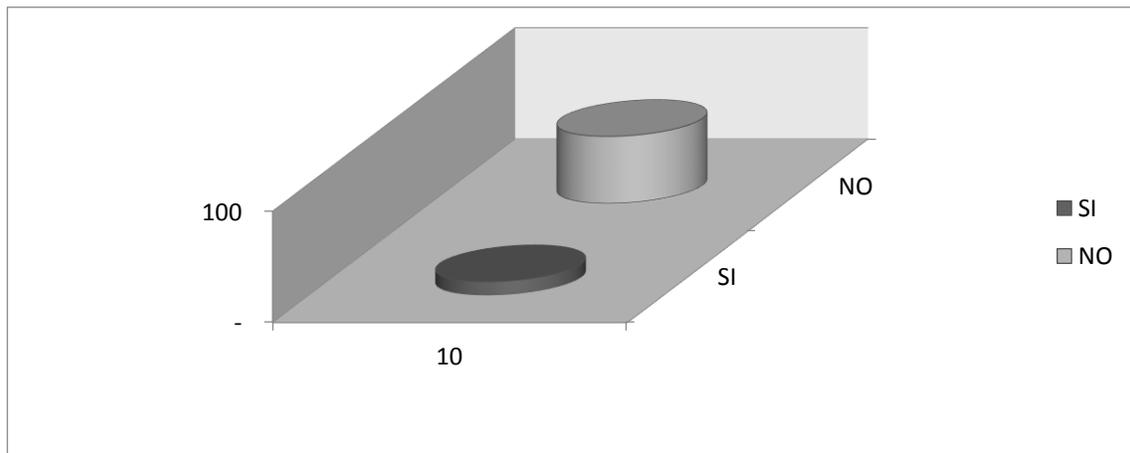


Fig.10 conocimiento de empresa que brindan servicio de FACTORAJE en El Salvador

Actualmente no hay una cultura de buscar el servicio de factoraje como una ayuda financiera, sino como una necesidad de recursos por un alto endeudamiento, esto hace más vulnerables a las empresas y puede caer un impago.

Universidad de El Salvador
Facultad de Ciencias Económicas
Maestría en Administración Financiera
"Encuesta sobre el uso de Factoraje en El Salvador"

ITEM	Description	SI	NO
11	¿Su empresa solo vende al contado?	22	50

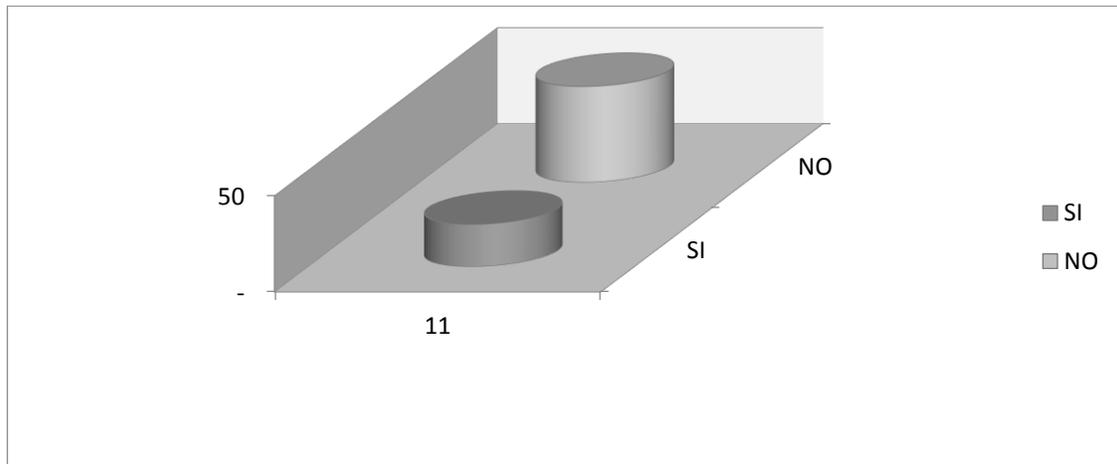


fig.11 ventas de la empresa al contado.

La mayoría de las empresas vende al crédito, generando un alto monto de cuentas por cobrar, y una gran oportunidad de incrementar sus ventas por medio del Factoraje.

Universidad de El Salvador
 Facultad de Ciencias Económicas
 Maestría en Administración Financiera
 "Encuesta sobre el uso de Factoraje en El Salvador"

ITEM	Descripción	SI	NO
12	¿Qué importancia tiene para usted el uso del servicio de FACTORAJE?	9	63

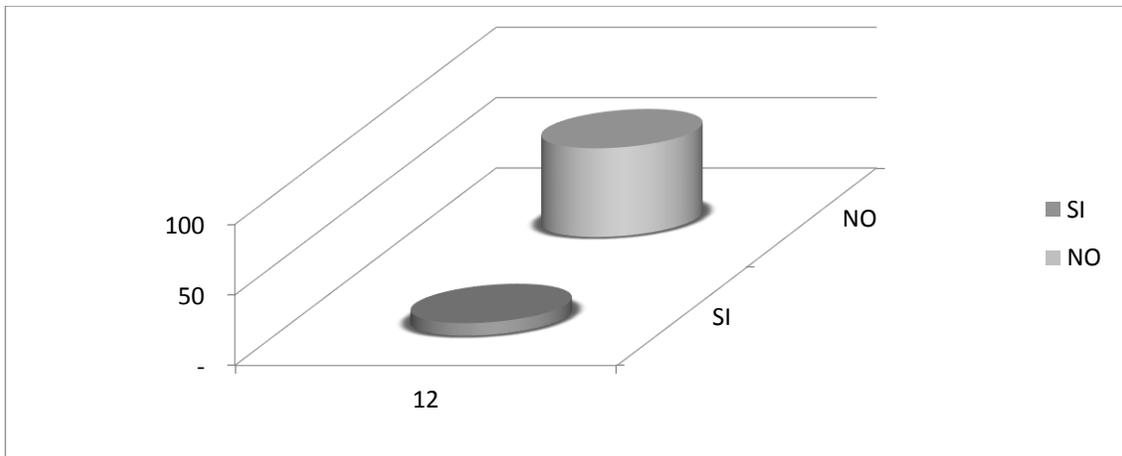


Fig.12 importancia del uso del servicio de FACTORAJE.

Por la falta de conocimiento no consideran importante el uso del factoraje, como una herramienta financiera que ayude a crecer a las empresas.

Universidad de El Salvador
Facultad de Ciencias Económicas
Maestría en Administración Financiera
"Encuesta sobre el uso de Factoraje en El Salvador"

ITEM	Descripción	SI	NO
13	¿Cuántos años tiene de financiarse por medio de sus cuentas por cobrar? 1. de 0 a 2 años, 2. de 2 a 5 años y 3. de 5 o más años	23	49

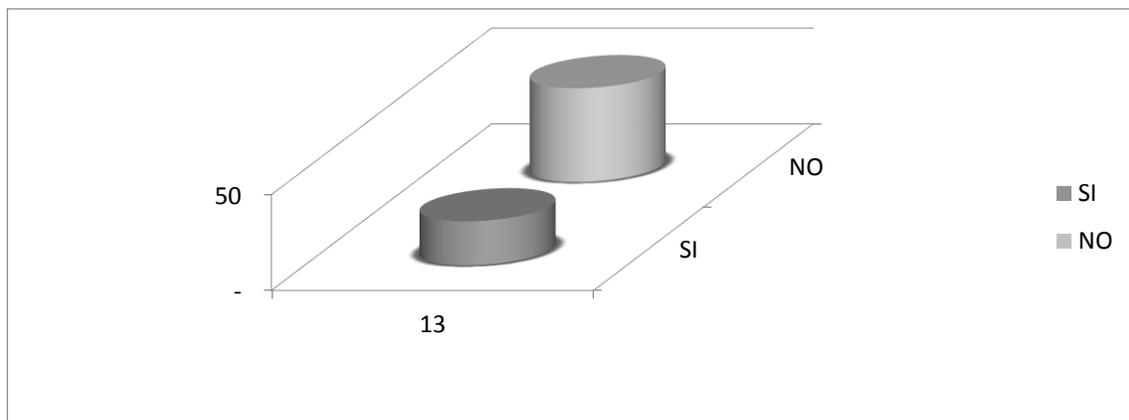


Fig.13 años de financiamiento por medio de cuentas por cobrar.

Las empresas no están haciendo uso de esta herramienta financiera debido a al poco conocimiento, conformado que no se cuenta con el debido conocimiento de los beneficios que ofrece el factoraje.

Universidad de El Salvador
Facultad de Ciencias Económicas
Maestría en Administración Financiera
"Encuesta sobre el uso de Factoraje en El Salvador"

ITEM	Descripción	SI	NO
14	¿Considera el servicio de FACTORAJE como una herramienta financiera?	35	37

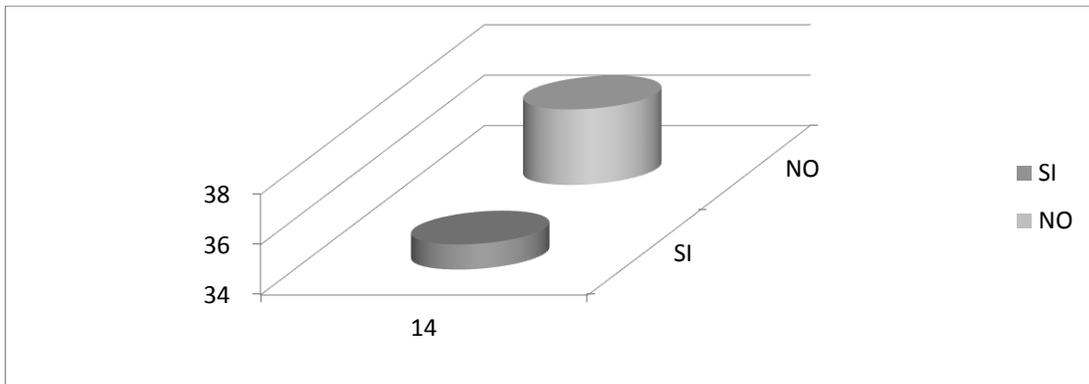


Fig.14 consideración del servicio de FACTORAJE como una herramienta financiera.

Hay una división sobre el servicio de factoraje debido a que las empresas tienen miedo de qué dirán si entregan sus quedas a otras empresas para que lo cobren. Esto refleja que no hay un conocimiento del beneficio financiero que las empresas obtienen al recuperar el efectivo en un corto plazo.

Universidad de El Salvador
Facultad de Ciencias Económicas
Maestría en Administración Financiera
"Encuesta sobre el uso de Factoraje en El Salvador"

ITEM	Descripción	SI	NO
15	¿Sabe usted la diferencia entre una operación de FACTORAJE y un crédito?	17	55

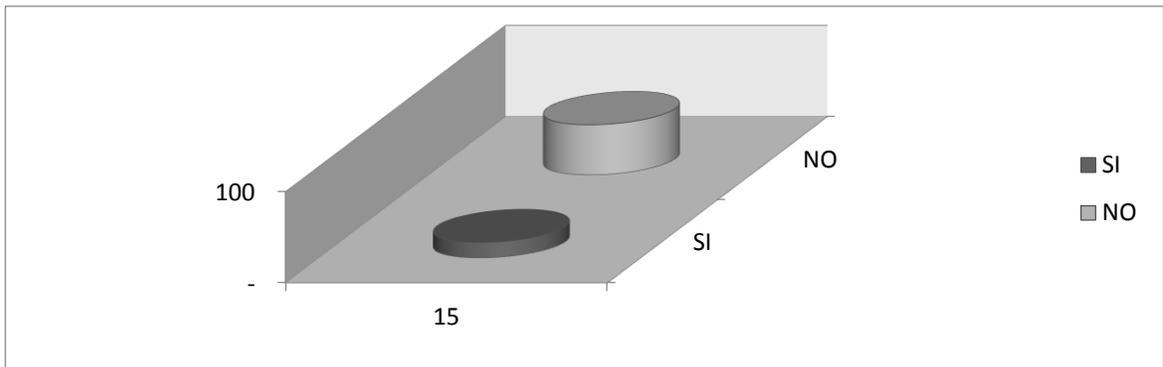


Fig.15 diferencia entre una operación con FACTORAJE y un crédito.

Gran parte de las empresas no tienen conocimiento del beneficio que tiene el usar el servicio financiero del Factoraje, esto hace más necesario la elaboración de una guía que ayude a orientar a todos los micro y pequeños empresario sobre el buen uso de este servicio.

Universidad de El Salvador
Facultad de Ciencias Económicas
Maestría en Administración Financiera
"Encuesta sobre el uso de Factoraje en El Salvador"

ITEM	Descripción	SI	NO
16	¿Sabe cuánto obtiene al financiarse con una operación de FACTORAJE?	7	65

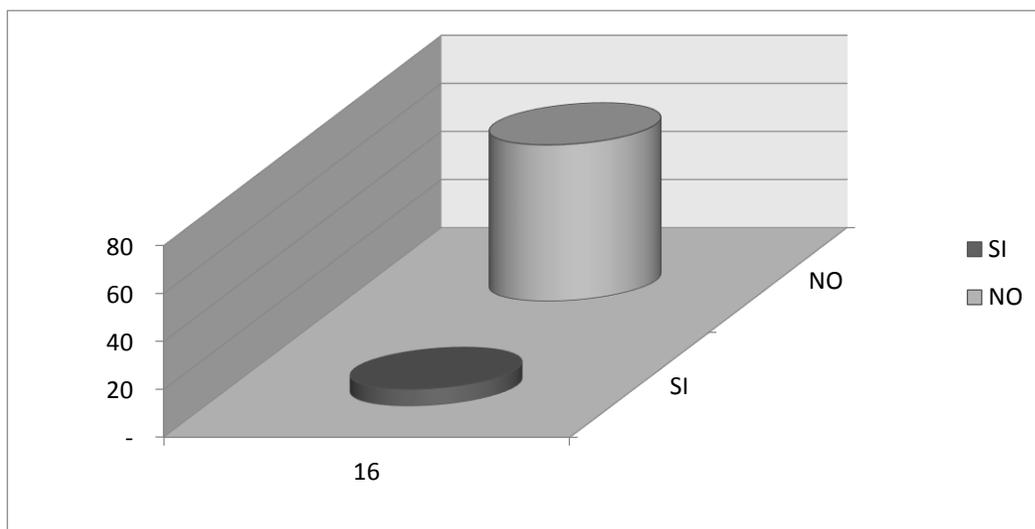


Fig.16 obtención al financiarse con una operación de FACTORAJE.

El uso de factoraje no es la venta total del quedan, es un porcentaje menor del valor de la factura, este puede ser del 85% o un 90%, el cual es otorgado inicialmente y cuando se cobra se liquida el 25% o 10% respectivamente.

Universidad de El Salvador
Facultad de Ciencias Económicas
Maestría en Administración Financiera
"Encuesta sobre el uso de Factoraje en El Salvador"

ITEM	Descripción	SI	NO
17	¿Es rentable para la empresa hacer uso del FACTORAJE?	12	60

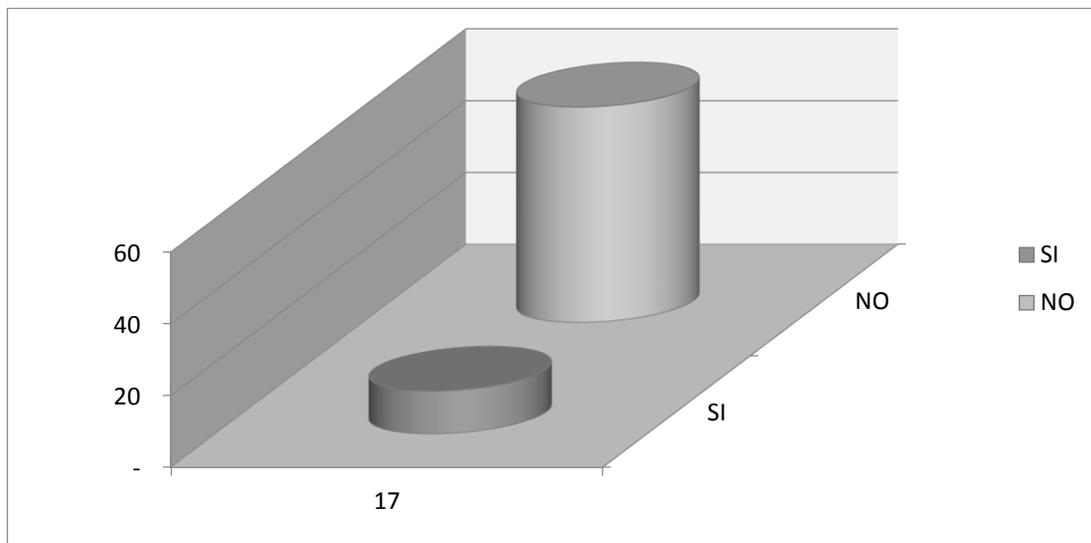


Fig. 17. La rentabilidad de la empresa para hacer uso del factoraje.

Como podemos ver las empresas obtienen mayores ingresos, produce más, no endeuda su patrimonio, con todo lo anterior si es rentable desde todo punto haciendo un bien uso del este servicio.

4.3 Estudios de correlación de Pearson

COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS

Método utilizado:

Con el objeto de comprobar las hipótesis establecidas en la presente investigación se empleó la prueba estadística del Chi-cuadrado el cual es un método útil para probar las hipótesis relacionadas con la diferencia entre el conjunto de frecuencias observadas en una muestra y el conjunto de frecuencias teóricas y esperadas de la misma muestra.

En este tipo de problemas el estadístico de prueba es:

$$X = \sum (f_o - f_e)^2 / f_e.$$

En donde:

X² = Chi-cuadrado

Σ= Sumatoria

F_o = Frecuencia observada de realización de un acontecimiento determinado.

F_e = Frecuencia esperada o teórica.

La aplicación de esta ecuación requiere lo siguiente:

- 1- Encontrar la diferencia entre cada frecuencia observada y la correspondiente frecuencia esperada.
- 2- Elevar al cuadrado estas diferencias.
- 3- Dividir cada diferencia elevada al cuadrado entre la correspondiente frecuencia esperada.
- 4- Sumar los cocientes restantes.

Además se hizo uso de un margen de error del 5% el cual se convierte en un nivel de confianza de 0.05 con el que se buscan los datos en la tabla chi-cuadrado.

El grado de libertad se obtendrá a través de la formula.

$$G1=(f-1) (c-1)$$

Donde:

G1= Grado de libertad

F=Filas

C= Columnas.

Para obtener el chi-cuadrado según la tabla se buscó el grado de libertad y el nivel de confianza y así se obtuvo el chi-cuadrado tabla (X_{2t}) que se compara con el chi-cuadrado calculado (X_{2c}).

De acuerdo a este criterio se determinó si el X_c es menor o igual que el X_t se rechaza la Hipótesis (H_0) y se acepta la hipótesis nula.

Si el X_t es menor que el X_c se rechaza la hipótesis (H_0) y se acepta la hipótesis nula..

HIPOTESIS DE TRABAJO

H_0 “La mayoría de empresas usan el factoraje”

Hipótesis Nula:

H_1 “La mayoría de empresas no usan el servicio de factoraje”

Variables:

4.4 Análisis de Regresión y Correlación

Para aceptar o rechazar esta hipótesis se tomaron en cuenta la pregunta número dos y nueve de la encuesta realizada.

Preguntas:

		Si	NO	Totales
2	¿Ha realizado operaciones de crédito mediante FACTORAJE	6	66	72
9	¿Conoce las ventajas que obtiene al utilizar FACTORAJE?	12	60	72
	Totales	72	126	144

Para obtener las frecuencias esperadas multiplicamos el total de cada columna por el total de cada fila entre el total de fila y columna.

Nivel de significancia o grados de libertad $F = \text{Fila}$ y $C = \text{Columna}$

$$(F-1) * (C-1) = (2-1) * (2-1)$$

$$= (1) * (1)$$

$$= 1 \text{ grados de libertad}$$

Calculo de la frecuencia esperada:

e1	$(18 \times 72) / 144 = 9$
e2	$(18 \times 72) / 144 = 9$
e3	$(126 \times 72) / 144 = 63$
e4	$(126 \times 72) / 144 = 63$

Colocamos la frecuencia esperada en la tabla de contingencia de datos

		Fe	Fo	Fe+Fo
		Si	NO	Totales
2	¿Ha realizado operaciones de crédito mediante FACTORAJE	6(9)	66(63)	72
9	¿Conoce las ventajas que obtiene al utilizar FACTORAJE?	12(9)	60(63)	72
	Totales	72	126	144

Formula de chi cuadrada

$$\chi^2 = \sum \frac{(o_i - e_i)^2}{e_i}$$

Nivel de confianza=0.05

Calculo de Chi-Cuadrada

Casillas Xy Y		O	E	O-E	O-E^2	O-E^2/E
2	¿Ha realizado operaciones de crédito mediante FACTORAJE	6	9	-3	9	1.00
2	¿Ha realizado operaciones de crédito mediante FACTORAJE	12	9	3	9	1.00
9	¿Conoce las ventajas que obtiene al utilizar FACTORAJE?	66	63	3	9	0.14
9	¿Conoce las ventajas que obtiene al utilizar FACTORAJE?	60	63	-3	9	0.14
	Chi 2					2.29

4.5 Prueba de Hipótesis

Retomado las Hipótesis

Ho “La mayoría de empresas usan el factoraje”

Hipótesis Nula:

H1 “La mayoría de empresas no usa el servicio de factoraje”

Variables:

VI. El conocimiento que tenga la empresa del factoraje.

VII. Oportunidades de Superación.

Tabla de distribución de chi cuadrada

v	0.005	0.01	0.025	0.05	0.95	0.975	0.99	0.995
1	0.00003935	0.000157	0.000982	0.00393	3.841	5.024	6.635	7.879
2	0.01	0.02	0.051	0.103	5.991	7.378	9.210	10.597

Chi 2 =2.29 y Tabla es de 3.84

De acuerdo a estos resultados pudo comprobarse que el chi-cuadrado calculado es menor que el chi-cuadrado tabla, por lo cual se rechaza la hipótesis de trabajo y se acepta la hipótesis nula, Es decir “El conocimiento que tengan las empresas sobre el factoraje dará beneficios de crecimiento y mayores oportunidades de superación.

Estos resultados nos demuestran que no hay acceso al crédito y una baja participación de las MIPYME en el sector financiero, y su mejor opción para obtener su capital de trabajo es por medio de sus cuentas por cobrar, no endeudando la empresa y garantizando el pago a sus financistas, confirmando además que se puede dinamizar la economía haciendo buen uso de esta herramienta.

4.6 análisis de los datos

El 96% de los encuestados no realizan operaciones de factoraje, convirtiéndose en potenciales usuarios de este servicio financiero, que viene a sustituir al mercado negro que no ayuda en nada al crecimiento económico del país.

4.7 principales hallazgos.

El 92 % de las empresas no utilizan el servicio de financiarse con Factoraje y el 53% no conoce el servicio de FACTORAJE convirtiéndose en una buena herramienta financiera para las empresas.

Capítulo V Conclusiones y Recomendaciones

5.1 Conclusiones

Con la Investigación realizada por medio de encuestas a los socios y Empleados de las empresas pequeñas y medianas conocidas como MIPYMES, y las entrevistas a empresarios de Instituciones Financieras que brindan el factoraje, se puede concluir que:

- a) El tipo de factoraje utilizado por algunas empresas, es “factoraje con recurso”, en el cuál la empresa factor no asume el riesgo de insolvencia del deudor por el impago del crédito, sino más bien, el responsable ante la empresa factor, es el cliente que obtiene el financiamiento.
- b) El crecimiento y desarrollo de los negocios o empresas MIPYMES Salvadoreñas, se ve afectado por la falta de liquidez, según lo expresado por los encuestados, por lo que, el servicio de factoraje representaría una alternativa de financiamiento para solventar la iliquidez en dicho sector.

c) Del total de 72 encuestados, solamente el 4% ha utilizado el servicio de Factoraje como fuente de financiamiento, a pesar que un 46.95% otorga Ventas al crédito a sus clientes y que un 33.05% ha escuchado de dicho servicio y no ha realizado el uso del Factoraje.

d) Todas las empresas coinciden que al tener una guía para el uso de Factoraje optarían por hacer uso del servicio de factoraje, concluyendo que no hay un conocimiento pleno del servicio y todos sus benéficos.

e) El mercado negro es ma caro financieramente para las empresas, el factoraje es una mejor opcion para su desarrllo economico.

Por ello podemos comprobar las respuestas que nos planteamos en el inicio de la investigación

¿Cómo puede mejorar su productividad las MIPYME si no cuentan con un gran capital de Trabajo? Es importante destacar que todo crecimiento económico ayuda en el aumento de la producción de bienes y servicios y para que una MYPIME sea exitosa de debe de dar apoyo sin endeudarse más de lo que puede soportar su capital de trabajo, esto nos llevó a la conclusión que su mejor fuente de financiamiento es por las ventas que realiza al crédito.

¿Por qué se necesita apoyar con financiamiento a las MIPYME? Podemos decir con propiedad que la mayor fuente de empleos proviene de la MIPYMES, es un motor de fuente de trabajo invaluable, y se debe de estar consiente en el mejor desarrollo de cada una de ellas, para que puedan formalizarse y contribuir no solo en la fuente de empleo informal si no formal, con todas las prestaciones de ley.

¿Cuál es el beneficio si se apoya con financiamiento a las MIPYME? esto sería un gran paso para mejorar las economías tanto de las MIPYMES así como la del país, cada una puede contribuir con el aumento en el pago de impuestos por el incremento en ventas, prestaciones laborales de ley,

¿Cuál es la mejor vía de financiamiento para la MIPYMES? Durante la investigación hemos comprobado que existen diversas fuentes de financiamiento y por su tamaño las MIPYMES, son de bajo capital y poco activo, en base a eso se recomienda no endeudar más su patrimonio, evaluando como mejor vía de financiamiento la venta de sus cuentas por cobrar, conocido en el medio financiero como factoraje, en vista que no existe un conocimiento adecuado en este servicio, se concluye que es necesario una guía con los principales aspectos a considerar en la comprensión y uso del factoraje financiero.

5.2 Recomendaciones

De acuerdo a los datos obtenidos en la investigación realizada, se recomienda:

Adoptar el tipo de “Factoraje con Recurso” como parte de la gama de productos y servicios que actualmente ofrece el mercado financiero, con requisitos que se ajusten a cada MIPYME, con el fin de dinamizar la economía y obtener una cultura de financiamiento como alternativa para el crecimiento del negocio, través de una adecuada administración del mismo, disminuyendo así, el miedo o inseguridad al momento de optar por un servicio financiero como el crédito por medio de Factoraje.

Aprovechar la liquidez que les proporciona el factoraje, pudiendo negociar con sus proveedores un descuento o reducción en los precios al pagar pronto y en efectivo.

Considerar el costo que el servicio de factoraje representa y evaluar la necesidad de la utilización de éste como medio de financiamiento si endeudar más la empresa. En base a lo anterior se presenta una guía que ayude a comprender las responsabilidades del Factor y el cedente al realizar una operación de factoraje en el Salvador, además se recomienda que todos los créditos se realicen por medio de la banca nacional, para evitar casos relacionados con el lavado de dinero y activos.

Referencias

- FUNDAPYMES, 2015, <http://www.fundapymes.com/>
- FUSADES. Fundación Salvadoreña para el desarrollo empresarial, "Boletín económico y social" N° 66 <http://fusades.org/areas>
- FUSADES y la asociación nacional de la empresa privada (ANEP) 2015, www.anep.org.sv. <http://fusades.org>
- Generalidades de la mediana empresa en El Salvador
www.fundapymes.com
- Manual de cuentas nacionales, Banco Central de Reserva. 2005
<http://www.bcr.gob.sv>.
- MIPYMES, Banco Central de Reserva (BCR) 2015 <http://www.bcr.gob.sv>.

- MIPYMES y el Ministerio de Economía, el cual considera las ventas para clasificar las empresas, cámara de comercio e industria de el Salvador,(Camarasal)2015<http://camarasal.com>
- Pequeña Empresa, “La Cámara de Comercio”;
<Http://www.camarasal.com/pymes.php>
- El diario de Hoy elsalvador.com
- www.rtsfinanciam.com
- www.elsalvadormipais.com

APÉNDICES



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

MAESTRIA EN ADMINISTRACION FINANCIERA



“Encuesta sobre el uso de Factoraje en el Salvador”

Objetivo: Identificar el conocimiento y la aceptación del uso de Factoraje de las empresas, a través de una recolección de información de investigación de campo, para un estudio de carácter universitario. **(Sus datos serán confidenciales)**

1. ¿Sabe usted que significa el Factoraje?-----

2. ¿A realizado operaciones de créditos por medio del Factoraje?-----

1-SI

2-NO

Por que

3. ¿Considera que es buena información que ofrecen las empresas para el uso del Factoraje?-----

1-SI

2-NO

Por que

4. ¿Cuenta usted con una guía para el uso del Factoraje?-----

1-SI

2-NO

Por que

5. ¿Si existiera una guía de Factoraje estaría dispuesto a consultarla?-----

1-SI

2-NO

Por que

6. ¿Sabe usted identificar si la empresa necesita Factoraje?-----

1-SI

2-NO

Por que

7. ¿A escuchado sobre el servicio de Factoraje, por qué medio?-----

1-SI

2-NO

8. ¿Qué tipo de créditos utiliza en la empresa?-----

1-Consumo

2-Vivienda

3-Capital de Trabajo

Por que

9. ¿Conoce las Ventajas que obtiene utilizando el Factoraje?-----

1-SI

2-NO

Por que

10. ¿Conoce las sociedades que brindan el servicio de Factoraje en el Salvador?-----

1-SI

2-NO

Por que

11. ¿Qué porcentaje de sus ventas son al crédito y al contado?-----

1-Credito_____

2-Contado_____

Por que

12. ¿Qué importancia tiene para usted utilizar el servicio de Factoraje?-----

1-Nada

2-Poco

3-Mucho

Por que

13. ¿Cuántos años tiene de financiarse por medio de sus cuentas por cobrar?-----

1-de cero a dos años

2-de dos a cinco años

3-de cinco o más años

Por que

14. ¿Considera el servicio de Factoraje como una herramienta financiera?-----

1-SI

2-NO

Por que

15 ¿Sabe usted cual es la diferencia entre una operación de Factoraje y un crédito?

1-SI

2-NO

Por que

16 ¿Sabe cuánto obtiene al financiarse con una operación de Factoraje?

1-SI

2-NO

Por que

17 ¿Es rentable para la empresa hacer uso del Factoraje?

1-SI

2-NO

Por que

ANEXOS

Formato 1: Carta solicitud de desembolso

Lugar y fecha

Señores:

Razón social de la empresa que proporciona el financiamiento.
Presente.

Estimados Señores:

Con mucho respeto nos dirigimos a ustedes para solicitarles no sea concedido un desembolso de la línea de factoraje que ustedes nos han aprobado. El desembolso que solicitamos en esta oportunidad es por la cantidad de \$ XXX.XX DOLARES AMERICANOS. Dicho desembolso lo queremos pactar a XX días plazo y que el valor neto nos sea elaborado nos sea abonada a cuenta No. XXX-XXX-XX de Banco XXXXX a nombre de XXXXXX (nombre de la empresa solicitante del desembolso)

Detalle de clientes a ceder:

Cliente (Deudor)	No. de Quedan	Fecha de cobro	Valor \$
Total			\$ XXX.XX

Sin mas por el momento y esperando una respuesta favorable, quedamos de ustedes.

Atentamente,

Formato 2: Carta cesión de deuda

Lugar y fecha

Señores:
Razón social de la empresa deudora.
Presente.

Estimados Señores:

Con mucho respeto nos dirigimos a ustedes para comunicarles que hemos cedido el derecho de cobro a NOMBRE DE LA EMPRESA QUE PROPORCIONA EL FINANCIAMIENTO, S.A DE C.V de los siguientes documentos:

No. de Quedan	Fecha de cobro	Valor \$
TOTAL		\$ XXX.XX

Por lo tanto, autorizamos que el pago sea efectuado única e irrevocablemente a personal autorizado por dicha institución, cualquier pago realizado a personal ajeno a la institución mencionada anteriormente se tomará como no válido.

Atentamente,

Firma y nombre del Representante Legal de la sociedad.

Sello de la sociedad

Formato 3: Documento de Cobro Quedan

<div data-bbox="630 625 984 667" style="border: 1px solid black; padding: 2px;">Logo del comprador o deudor</div> <p data-bbox="440 674 1263 705">RAZÓN SOCIAL DE LA EMPRESA EMISORA DEL DOCUMENTO</p> <p data-bbox="284 804 1419 842">Señores: <u>Razón social de cliente</u></p> <p data-bbox="467 898 1235 930">QUEDAN en nuestro poder, para su pago, la(s) Factura(s) número(s)</p> <p data-bbox="284 957 1419 1062">Por la cantidad de: _____ _____</p> <p data-bbox="284 1087 1419 1125">Que se cancelará(n) el día: _____</p> <p data-bbox="623 1184 1073 1215" style="text-align: center;"><i>Lugar y fecha de emisión del documento</i></p>
--

Formato 4: Pagaré

Logo de la empresa que
proporciona el
financiamiento

PAGARÉ SIN PROTESTO

POR \$ XXXX.XX (*Monto nominal de la operación*)

Por medio del presente PAGARÉ, me obligo a pagar en forma incondicional en la ciudad de San Salvador, el día _____ de _____ de _____, a la orden de **NOMBRE LA INSTITUCIÓN PROVEEDORA DEL FINANCIAMIENTO, SOCIEDAD ANÓNIMA DE CAPITAL VARIABLE**, en sus oficinas principales de San Salvador la cantidad de _____ (*Monto nominal en letras de la operación*) dólares de los Estados Unidos de América, más intereses del XX.X por ciento anual sobre saldos, pagaderos mensualmente, y en caso de mora reconoceré el interés del XX.X por ciento.

El tipo de interés nominal y moratorio quedará sujeto al aumento o disminución de acuerdo a las fluctuaciones del mercado de dinero, a las disposiciones que al respecto emita **NOMBRE LA INSTITUCIÓN PROVEEDORA DEL FINANCIAMIENTO, SOCIEDAD ANÓNIMA DE CAPITAL VARIABLE**. Para los efectos legales de esta obligación mercantil, fijo como domicilio especial el de la ciudad de San Salvador, y en caso de acción judicial renuncio al derecho de apelar del decreto de embargo, sentencia de remate y de toda otra providencia alzable que se dictare en el juicio respectivo o sus incidentes, siendo a mi cargo cualquier gasto que **NOMBRE LA INSTITUCIÓN PROVEEDORA DEL FINANCIAMIENTO, SOCIEDAD ANÓNIMA DE CAPITAL VARIABLE**, hiciera en el cobro de esta obligación, inclusive los llamados personales y aún cuando por regla general no hubiere condenación en costas. Faculto a la expresada sociedad para que designe la personal depositaria de los bienes que se embarguen a quien relevo de la obligación de rendir fianza y cuentas.

San Salvador, a los _____ días del mes de _____ del año _____

Nombre: (Razón social de la sociedad solicitante del financiamiento)

Dirección: _____

NIT _____

(SELLO DE LA SOCIEDAD)

F: _____

Representante Legal

Dul Número

NIT

Formato 5: Reporte de verificación de deuda

Logo de la empresa que
proporciona el
financiamiento

Reporte de verificación de documentos

Nombre del Cliente: _____

Número de cesión: _____

Nombre del deudor verificado: _____

Tipo de doc.	Número de doc.	Monto	Fecha Emisión	Fecha Cobro	Información proporcionada por:
TOTAL		\$ XXX.XX			

Observaciones: _____

Nombre de la persona que efectuó la verificación: _____

Firma de la persona que efectuó la verificación: _____

Fecha y hora de verificación: _____

Formato 6: Solicitud de desembolso

Logo de la empresa que proporciona el financiamiento

Cesión de Factoraje No.: XXX		Fecha: día-mes-año		Hora:	
Cliente: (Razón social o nombre del solicitante)				Categoría de Riesgo: "X" Moneda: Dólar	
Fecha de Inicio:	día-mes-año	Interés mensual:	XX.X%	Monto nominal:	
Plazo:	días	Comisión:	XX.X%	Porcentaje de anticipo:	
Vence:	día-mes-año	Mora anual:	XX.X%	Monto desembolso:	
Monto de línea aprobada:			No. De cheque:		
Saldo adeudado:			Banco:		
Disponibilidad:			Abonara cuenta No:		
Abono a cesión:		La cantidad:		Neto a entregar:	

Detalle de deudores a Descotar:

Nombre del deudor	Tipo de doc.	Monto nominal	Monto financiado
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
Total de documentos cedidos:		\$	\$

Comentarios: _____

Ejecutivo de Negocios responsable

Autorización

EJEMPLO DE FACTORAJE

Valor a financiar:	\$ 1,000.00	\$ 10,000.00	\$ 100,000.00	\$ 1,000,000.00
% a Financiar 85%	\$ 850.00	\$ 8,500.00	\$ 85,000.00	\$ 850,000.00
Tasa de interes anual	22%	18%	15%	14%
Costo de Intereses Anual	\$ 2,244.00	\$ 18,360.00	\$ 153,000.00	\$ 1,428,000.00
Meses de año	12	12	12	12
Costo de interes mensual	\$ 187.00	\$ 1,530.00	\$ 12,750.00	\$ 119,000.00
Comision por otorgameinto	4%	2%	1.5%	1.00%
Valor de comision mensual	\$ 34.00	\$ 170.00	\$ 1,275.00	\$ 8,500.00
Valor comision anual	\$ 408.00	\$ 2,040.00	\$ 15,300.00	\$ 102,000.00
Tasa Efectiva anualizada	26.00%	20.00%	17.00%	15.00%
Costo mensual int. mas comisión	\$ 221.00	\$ 1,700.00	\$ 14,025.00	\$ 127,500.00
mas 13% de Iva	\$ 28.73	\$ 221.00	\$ 1,823.25	\$ 16,575.00
Valor a pagar por el credito	\$ 249.73	\$ 1,921.00	\$ 15,848.25	\$ 144,075.00
Efectivo neto a recibir al final de l credito	\$ 750.27	\$ 8,079.00	\$ 84,151.75	\$ 855,925.00
Valor anual descontado	\$ 10,200.00	\$ 102,000.00	\$ 1,020,000.00	\$ 10,200,000.00
Costo anual de la operación	\$ 2,652.00	\$ 20,400.00	\$ 168,300.00	\$ 1,530,000.00
13% de Iva	\$ 344.76	\$ 2,652.00	\$ 21,879.00	\$ 198,900.00
Costo anual de la operación	\$ 2,996.76	\$ 23,052.00	\$ 190,179.00	\$ 1,728,900.00
Valor neto a recibir	\$ 9,003.24	\$ 96,948.00	\$ 1,009,821.00	\$ 671,100.00