

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

AUDITORIA OPERACIONAL APLICADA AL FACTORING



LICENCIADO

GUATEMALA, SEPTIEMBRE DE 1,996

**MIEMBROS DE LA
JUNTA DIRECTIVA DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**

Lic.	Donato Santiago Monzón Villatoro	Decano
Licda.	Dora Elizabeth Lemus Quevedo	Secretario
Lic.	Jorge Eduardo Soto	Vocal I
Lic.	Josué Efraín Aguilar Torres	Vocal II
Lic.	Victor Hugo Recinos Salas	Vocal III
P.C.	Cantón Lee Villela	Vocal IV
P.C.	Jorge Alfredo Orozco Flores	Vocal V

**TRIBUNAL QUE PRACTICO
EXAMEN DE AREAS PRACTICAS**

Auditoría:	Licda.	Esperanza Roldán de Morales
Contabilidad:	Lic.	Gaspar Humberto López Jiménez
Matemática Estadística:	Lic.	Tiberio Amilcar Castillo Torres

Lic. Claudio Bonerges Castellanos R.
CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR
Colegiado 3537

Guatemala,
02 de Octubre de 1,996

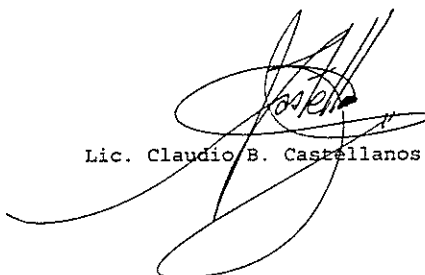
Señor Decano de la
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de San Carlos de Guatemala
Su Despacho

Respetable señor Decano:

Por este medio me permito informarle que he atendido la designación que se me hiciera, de parte de esa Decanatura, para asesorar al señor Santiago Malcolm Liu, en el desarrollo de su trabajo de Tesis titulado "AUDITORIA OPERACIONAL APLICADA AL FACTORING".

En mi opinión, el trabajo presentado por el señor Malcolm Liu contiene los requisitos de calidad necesarios, para la sustentación de su Examen Privado de Tesis, en la carrera de Contaduría Pública y Auditoría, motivo por el cual me permito recomendarlo para su discusión en dicho examen.

Sin otro particular, me suscribo de usted, como su deferente servidor.



Lic. Claudio B. Castellanos Ruíz

CC/lp

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONOMICAS

Edificio "S-S"
Ciudad Universitaria, zona 12
Guatemala, Centroamérica

DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS:
GUATEMALA, TRES DE ABRIL DE MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y
SIETE.

Con base en lo estipulado en el Artículo 23o. del
Reglamento de Evaluación Final de Exámenes de Areas
Prácticas y Examen Privado de Tesis y el Acta AUD-03-97
donde consta que el estudiante SANTIAGO MALCOLM LIU ha
aprobado su Examen Privado de Tesis, se le autoriza la
impresión del Trabajo de Tesis, denominado:
"AUDITORIA OPERACIONAL APLICADA AL FACTORING".

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAR A TODOS"

Lic. DORA ELIZABETH LEMUS QUEVEDO
SECRETARIO

LIC. DONATO MONZON VILLATORO
DECANO



ACTO QUE DEDICO

A:

Dios

A:

Guatemala

A:

**la Universidad de San Carlos de Guatemala
Facultad de Ciencias Económicas**

A:

mis maestros

A:

mis Amigos

DEDICATORIA

A mis padres:

**Nolberta Concepción Culebro
Santiago Liu Lam (D.E.P.)
María Ismelda Liu Culebro (D.E.P.)**

A mi esposa:

Maritza Angelica Salazar de Liu

A mis hermanos:

Otto Willy, Francisco Adolfo y Jaime

A mis hijos:

**María Ismelda, Mercedes Michelle, Santiago
Junior.**

INTRODUCCIÓN

Derivado de la Globalización financiera durante los últimos años, nuestro país también ha enfrentado constantes cambios en el ámbito financiero y económico, mismos que afectan significativamente tanto a pequeños como a grandes empresarios.

Es por ello que quienes tienen en sus manos la responsabilidad de manejar la situación financiera de una empresa, se ven en la necesidad de investigar, analizar, evaluar, seleccionar, ensayar y posteriormente, tomar decisiones acertadas en la asignación de los fondos dentro del corto plazo, consiguiendo así la fuente de fondos adecuada a sus necesidades, en el momento oportuno a un costo razonable. Esto conlleva a que el administrador financiero de una empresa cuya naturaleza sea vender principalmente al crédito, ponga especial interés en conocer las fuentes financieras de mayor importancia y el uso de sus activos circulantes como un medio efectivo para aumentar significativamente el flujo de fondos al capital de trabajo.

En respuesta a esas necesidades, surge la opción de "Factoring", que ofrece a través del descuento de documentos, una liquidez inmediata y confiable.

Es necesario hacer la aclaración que para el desarrollo de este tema se han empleado anglicismos como "Factoring" y "Factorización", términos que comercial y financieramente son aceptados, porque no se ha establecido una palabra que en español responda al concepto de las operaciones descritas.

El propósito de este trabajo de tesis es ofrecer, un panorama general del "Factoring" y una guía sobre los controles mínimos que deben existir durante la prestación de este servicio y contabilización del mismo, desde el punto de vista de una auditoría operacional.

Cabe indicar que este trabajo se basa en la operación comercial de una empresa de venta de vehículos, cuyo mercado como se indicó al principio, es vender al crédito.

En el capítulo I se hace referencia a los conceptos básicos de la empresa comercializadora de vehículos, sus características y su clasificación, de como esta integrada dicha empresa en la sub-división de actividades desde la venta de vehículos, repuestos, servicio de taller y el mismo servicio de factoring.

El capítulo II describe al factoring, definiendo cada uno de sus conceptos, las ventajas y desventajas, los documentos que intervienen en dicha operación, así como las partes involucradas en el mismo.

El capítulo III hace énfasis en el desarrollo del factoring, describiendo las fases del servicio, el trámite interno sobre la prestación del servicio, en el cual se aplican los trece pasos básicos para dicho trámite.

El capítulo IV se refiere a la Auditoría operacional aplicada al proceso de factoring, donde se define el concepto de Auditoría operacional, sus objetivos, características, metodología y familiarización del Auditor operacional con las fases de desarrollo del factoring, así como la verificación y evaluación del auditor operacional sobre la familiarización, y las recomendaciones sobre los procesos de factoring y su respectivo informe.

El capítulo V se desarrolla en base a un caso práctico contable de una empresa dedicada a la compra y venta de vehículos, la importancia que conlleva al prestar sus servicios.

Ultimamente estas empresas, debido a la globalización del mercado, se están dedicando, además de las operaciones comerciales antes mencionadas, a prestar el servicio de Arrendamiento Financiero (Leasing), el cual consiste en que el comprador adquiere un vehículo en calidad de arrendamiento durante un determinado número de meses, pagando una renta mensual con la opción de compra al final de dicho período.

Este tipo de operaciones lo pueden hacer las empresas comercializadoras de vehículos por medio del Factoring o directamente, manejando un financiamiento dentro de la misma empresa, de tal modo que ésta se convierte en el comprador, debido a que en este tipo de transacciones puede darse dos operaciones:

- 1.- Que el comprador solamente use el leasing sin opción de compra, donde la empresa vendedora de vehículos se convierte al mismo tiempo en una entidad rentadora de dichos activos.
- 2.- Que el comprador al finalizar el pago de leasing utilice la opción de compra del vehículo con el fin de hacerse propietario de dicho bien.

Volviendo al punto central del tema en relación a la compra y venta de vehículos, cabe mencionar el caso específico de esta empresa, la cual por razones administrativas, financieras y operacionales, forma parte de un grupo corporativo de 3 empresas:

- 1.- La empresa que compra y vende los vehículos al contado y al crédito, repuestos y accesorios, donde el mayor porcentaje de venta es al contado. Si existe crédito es manejado directamente por la empresa.

- 2.- La empresa que presta el servicio de taller a los clientes, que compran la marca de ese vehículo y a clientes que utilicen marca diferente.

- 3.- La empresa que vende el servicio de financiamiento o factoring, el cual se dá en aquellos casos en que la empresa comercializadora de vehículos le vende al comprador, en este caso su cliente adquiere un vehículo, el cual es factorizado por medio de esta empresa.

Cuando una entidad se dedica a este tipo de negocio, es muy importante manejar el factoring, ya que con esto se obtiene de inmediato el retorno de la inversión en el capital de trabajo, debido a que la empresa necesita de efectivo para poder dar inicio a otra importación de vehículos que consiste en la compra de divisas para que el proveedor en el exterior, pueda enviar un nuevo embarque de vehículos, y para ello se necesita que la empresa desembolse el efectivo necesario para la nueva mercadería, la cual es ingresada a la bodega de la empresa para luego proceder a su venta, bien sea al contado, al crédito o factorizado por una empresa del grupo o por una tercera persona que en este caso puede ser:

- Un Banco del sistema
- Una Financiera



En síntesis la empresa comercial que se dedica a la compra y venta de vehículos tiene como finalidad principal, la utilización del Factoring cuyo objetivo es obtener una mayor liquidez y capital de trabajo; asimismo minimizar el riesgo financiero de la cartera de cuentas por cobrar.

→

CAPITULO II

FACTORING

1.- DEFINICIÓN

El Factoring es una fuente de financiamiento a corto plazo, que se realiza mediante la venta de las cuentas por cobrar, con el fin de adquirir capital de trabajo y trasladar la responsabilidad y riesgo de cobranza en el agente de factoring (en adelante llamado el agente). 1/

Para el agente que ofrece el servicio de factoring, implica un convenio que puede ser de carácter único o continuo (llamado también línea o crédito revolvente), según el cual el agente asume las funciones de crédito y cobranza de su cliente, comprando las cuentas por cobrar de las empresas comerciales y a medida que se presentan, retiene del valor de esa cartera, un porcentaje por la administración de la misma.

Generalmente en nuestro país el término "Factoring" es sinónimo de "descuento de documentos" y la razón es muy sencilla, un factoring puro en algunos casos, no implica que un desembolso sea llevado a cabo al momento de efectuar la negociación, sino gradualmente a medida que el agente cobre a su deudor, mientras que el descuento implica un pago al dueño del documento en el momento de la transferencia o negociación del mismo.

Un arreglo de factoring se constituye normalmente estableciendo las condiciones exactas, cargos y procedimientos para llevarlo a cabo.

Normalmente las empresas que factorizan sus cuentas lo hacen sobre una base continua, por lo que un acuerdo de factoring encierra para el agente,

1/ Lawrence J. Gitman "Fuentes de Financiación y a corto plazo con garantía" FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA

procedimientos de mercadeo: selección, negociación, notificación, falta de recursos, fechas de pago, costos y operación.

Procedimientos de selección: Un agente estudia y selecciona las cuentas que comprará sobre la base de un riesgo aceptable, se hace de esta forma cuando se trata de una línea no revolvente o única. En las líneas revolventes, el agente de factoring se ve muy involucrado (en la mayoría de los casos), en las decisiones crediticias de la empresa, ya que este tipo de convenios implica que se mantendrá abierta la cartera de ese cliente, que funcionará como una línea de crédito.

Negociación: Después de seleccionar a sus clientes potenciales, el agente entrará en una negociación con aquellos, explicándoles en primera instancia la forma en que este tipo de convenios se llevan a cabo y las condiciones y ventajas que conllevan así como los derechos y obligaciones a contraer debido a dicho convenio.

Notificación: Generalmente en nuestro medio, previo a efectuar el factoring de un documento el agente debe notificar tanto al tenedor del documento como a su deudor, las condiciones bajo las cuales se llevará a cabo la operación con el fin de que el primero conozca cuanto recibirá del valor neto factorizado y el segundo, el monto, plazo, intereses, gastos y a quien debe pagar.

Falta de Recursos: La mayoría de las ventas de cuentas por cobrar, se hacen sin recursos, lo que representa que el agente de factoring será quien asuma todos los riesgos del crédito y por ende, la pérdida eventual por no cobro del mismo.

En ocasiones se efectúan arreglos de factoring con recursos, lo cual significa que en caso que el agente no lograra recuperar el crédito otorgado, éste puede hacer efectivo el cobro ante el librado o el último tenedor que le endosó el documento.

La dependencia en llevar a cabo una transacción con o sin recursos descansa básicamente en la confiabilidad y conocimiento del principal obligado.

Es muy importante que tanto el agente como el dueño de la cuenta y su cliente estén enterados y de acuerdo con las condiciones bajo las cuales se llevará a cabo la factorización.

2.- VENTAJAS Y DESVENTAJAS

2.1 Ventajas del Factoring:

Para la empresa que vende sus cuentas por cobrar a un agente, la operación representa innumerables beneficios, tanto administrativos como financieros dentro de los cuales y según su tipo se pueden mencionar:

Administrativas: Se consiguen ahorros o economías de carácter administrativo, debido a tres razones principales:

- 1.- La empresa tendrá de hecho un solo cliente, el agente.
- 2.- Reducción de un departamento de cobranzas, obteniendo economías en los salarios y prestaciones del personal.
- 3.- Se reduce el riesgo de no cobro.

Financieras: Desde el punto de vista financiero se encuentran las siguientes ventajas:

- 1.- Se puede disponer del capital inmovilizado en los saldos de deudores diversos, para un empleo dentro de la empresa, ya que todas las ventas se convierten de hecho en ventas en efectivo.
- 2.- Pueden aprovecharse los descuentos por pronto pago que ofrecen los proveedores.

- 3.- Se acelera la rotación de inventarios y su transformación en efectivo, lo que posibilita un mayor rendimiento de la misma inversión.
- 4.- Como el factoring no equivale a pedir préstamos, la liquidez del Balance de situación (Balance General), de la empresa, no se ve limitada, ni disminuida su capacidad de endeudamiento.
- 5.- Una empresa que factoriza sus cuentas, puede prever fácilmente su flujo de fondos, debido a que conoce el líquido a recibir por sus cuentas factorizadas.

2.2 Desventajas del Factoring:

La única desventaja para quien factoriza sus cuentas, es que los costos de operación pudieran ser más altos que los costos de un financiamiento a corto plazo, sin embargo, comparando los costos de operación con los ahorros que resultan de la eliminación de muchas erogaciones de tipo administrativo y crediticio, el costo neto puede ser menor en relación a la agilidad que se recibe, y al costo de oportunidad en cuanto a la disponibilidad inmediata del efectivo.

Por otra parte, para el agente existe la desventaja o riesgo de no recuperación inmediata de su cuenta, riesgo que deberá minimizarse mediante algunos procedimientos de análisis y estudio profundo del potencial deudor, que durante el desarrollo de esta tesis, se mencionaran.

3.- EL DOCUMENTO

3.1 Documentos Cambiarios:

Los documentos cambiarios no son más que documentos de crédito; sin embargo, el propósito de llamarlos de esta forma es hacer una pequeña distinción entre un cheque o una factura común y corriente, que no pueden ser sometidos a un proceso de factoring, mientras que los otros títulos de crédito son susceptibles de esa operación.

Esta tesis toma como punto medular los tres documentos cambiarios que a continuación se detallan:

3.1.1. La Factura Cambiaria

3.1.2. La letra de cambio

3.1.3. El Pagaré

3.1.1. La Factura Cambiaria:

La factura cambiaria es el título de crédito que ampara la compraventa de mercadería y traslado de dominio, que el vendedor podrá librar y entregar o remitir al comprador, la cual incorpora un derecho de crédito sobre la totalidad o parte insoluta de la Compra-venta.

Este tipo de documento no podrá ser librado si no corresponde a una venta efectiva de mercaderías entregadas, real o simbólica, ni tampoco cuando esas ventas estén documentadas con cualquier otro título de crédito. ^{2/}

Formalización del contrato de compra - venta:

Se considerará como formalizado el contrato de compra-venta cuando la factura cambiaria sea aceptada por el comprador, al consignar este o su representante legal su firma en el cuerpo de la factura.

Para que una factura cambiaria funcione y sea aceptada como tal, debe cumplir los requisitos generales, del Código Civil y Código de Comercio que deben llenar todos los documentos de crédito, y los específicos, que son los que le dan el carácter especial de un documento cambiario.

2/ Arto. 591, "De los títulos de crédito", Dto. 2-70 CÓDIGO DE COMERCIO DE GUATEMALA

Requisito de una factura cambiaria:

Requisitos Generales: Como todo documento de crédito necesita cumplir con los siguientes requisitos: 3/

- 1.- El nombre del título de que se trata
- 2.- La fecha y lugar de creación.
- 3.- Los derechos que el título incorpora
- 4.- El lugar y fecha de cumplimiento o ejercicio de tales derechos
- 5.- La firma de quien lo crea
- 6.- La firma de quien lo acepta.

Requisitos Específicos: Además de los mencionados en el punto anterior, la factura cambiaria debe cumplir con otros requisitos de carácter obligatorio como son: 4/

- 7.- La leyenda "Libre de Protesto"
- 8.- Número de orden del título librado
- 9.- Nombre y domicilio del vendedor
- 10.- Nombre y domicilio del comprador
- 11.- La denominación y características principales de las mercaderías vendidas.
- 12.- El precio unitario y precio total de las mismas.

Para mejor visualización de estos requisitos ver anexo 1.

Adicionalmente cuando el pago deba efectuarse en abonos, la factura cambiaria deberá contener el número de abonos, fechas de vencimiento y el monto de cada uno de ellos.

3/ Arto. 386, "De la factura cambiaria", Dto. 2-70 CODIGO DE COMERCIO DE GUATEMALA

4/ Arto. 441-2, "De la letra de cambio", Dto. 270 CÓDIGO DE COMERCIO DE GUATEMALA

En el caso de pagos parciales, estos se harán constar en la misma factura indicando la información detallada al inicio de éste apartado, pudiendo a requerimiento del interesado, extenderse una constancia por separado.

3.1.2. Letra de Cambio:

Como se sabe, este es otro documento de crédito que incorpora persé obligaciones y otorga derechos, nace también de una compra-venta de bien tangibles.

Requisitos de una Letra de Cambio:

Requisitos Generales: Al igual que la factura cambiaria, la letra de cambio deberá cumplir con los siguientes requisitos generales:

- 1.- El nombre del título de que se trata
- 2.- La fecha y lugar de creación.
- 3.- Los derechos que el título incorpora
- 4.- El lugar y fecha de cumplimiento o ejercicio de tales derechos, que en este caso particular se relaciona con la forma de vencimiento mencionada dentro de los requisitos específicos.
- 5.- La firma de quien lo crea
- 6.- La firma de quien lo acepta.

Requisitos Especificos:

- 7.- La orden incondicional de pagar una suma determinada de dinero.
- 8.- El nombre del girador o librador
- 9.- El nombre del librado
- 10.- La forma de vencimiento

- 11.- Interés a aplicar sobre la suma librada
- 12.- Indicación si fue girada libre de protesto.

Para mejor visualización de los requisitos a cumplir por una letra de cambio, ver anexo 2.

Vencimiento: Cabe mencionar que de indicar la letra de cambio cualquier forma que no sea las que se detallan a continuación o simplemente no se anote forma de vencimiento, se considerará como pagadera a la vista. La formas de vencimientos aceptadas son: 5/

- A la vista
- A días vista
- A día de tiempo fecha
- A día fijo

Generalmente se utiliza el término a día vista, mismo que se ha tomado en el ejemplo del anexo 2.

Forma de librarse: Este título de crédito puede ser librado a la orden o a cargo de un tercero (aceptante) o del mismo librador, en cuyo caso este último quedará obligado como aceptante. 6/

Intereses: En lo que se refiere al interés, una letra de cambio pagadera a la vista o a varios días vista debe indicar que la cantidad por la que fue librada producirá intereses a partir de la fecha en que el documento se libró salvo que dentro del cuerpo de la misma se especifique otra cosa. Por otra parte, de no indicarse en el cuerpo de la letra el tipo de interés que producirá la cantidad librada, se entenderá que es un 6% anual. 7/

5 Arto. 443, "Forma de Vencimiento", Dto. 2-70 CODIGO DE COMERCIO DE GUATEMALA

6 Arto. 447, "Forma de Librarse", Dto. 2-70 CODGIO DE COMERCIO DE GUATEMALA

7 Arto. 442, "Intereses", Dto. 2-70 CODIGO DE COMERCIO DE GUATEMALA

3.1.3. El Pagaré

El Pagaré también es un documento de crédito que aún cuando su uso en el factoring no es muy común, merece la pena mencionarse.

Como título de crédito debe cumplir con los requisitos que se mencionan a continuación y los propios de su naturaleza:

Requisitos de un Pagaré:

Requisitos Generales:

- 1- El nombre del título
- 2- La fecha y lugar de creación
- 3- Los derechos que el título incorpora
- 4- El lugar y fecha de cumplimiento o ejercicio de tales derechos
- 5- La firma de quien lo crea
- 6- La firma de quien lo acepta.

Requisitos específicos:

- 7- La promesa incondicional de pagar una suma determinada de dinero
- 8- El nombre de la persona a quien deba hacer el pago.
- 9- Intereses a cobrar

Para una mayor visualización de los requisitos anteriores, ver anexo 3. Este documento de crédito es muy similar a la letra de cambio, por lo que el Signatario del mismo, se considerará como el aceptante de una letra de cambio, salvo en lo relativo a las acciones causales y de enriquecimiento, que son atinentes al librador.

4. PARTES INVOLUCRADAS

En todo convenio de factoring se involucran las partes que se detallan a continuación:

- 4.1 El vendedor, Girador o Librador
- 4.2 El comprador, aceptante o librado
- 4.3 El Aval
- 4.4 El Factor o Agente de Factoring

Todos ellos deben cumplir con ciertos requisitos tanto legales como financieros, los cuales se indican a continuación:

4.1 El Girador

También llamado vendedor o librador, es el propietario de la cuenta a factorizar y quién, a fin de traspasar el derecho de propiedad del documento que respalde la operación, endosará el mismo en propiedad al agente a fin de que sea éste el nuevo propietario y beneficiario del documento.

4.1.2 Responsabilidad implícita en la operación:

El grado de responsabilidad del girador quedará determinado por las condiciones que se pacten con el agente, es decir que si el factoring se pactó con recurso, en caso de que el aceptante no responda a su obligación de pago ni lo haga su aval, el agente quedará facultado para ejercer su derecho de cobro en la vía de regreso contra el girador del documento, mientras que, si se pacta sin recurso, este derecho de cobro ya no tendría validez, máxime si dentro de la leyenda arriba describa, se inserta la afirmación "Sin mi responsabilidad", con la cual se libera de cualquier compromiso de pago ante el agente.



4.2 El Aceptante:

También es llamado "comprador" o "Librado" es otro de los elementos que intervienen en la creación del título, básicamente es quien adquiere la mercancía objeto del mismo y acepta las condiciones que en él se estipulen.

4.3 El Aval:

El aval es la persona que funge como garantía en la operación y en caso el aceptante no pueda honrar su obligación de pago, ya sea en parte o en totalidad de la suma indicada en el título de crédito, será quien asuma la obligación de hacerlo.

4.4 El Factor o Agente de Factoring:

Es la persona individual o jurídica que presta el servicio de factoring, es decir quien compra la cuenta o cartera por cobrar del girador de la misma, cancelando a éste ya sea en pagos parciales o en su totalidad al momento de formalizar el factoring, el valor de la misma menos un descuento que el agente pactará con su cliente por el servicio prestado.

En resumen el factoring es una fuente de financiamiento a corto plazo, que se realiza mediante la venta de las cuentas por cobrar, en el cual intervienen: el girador, el comprador, el aval y el factor, donde asimismo encontramos sus ventajas a nivel administrativo y financiero, su principal objetivo es recuperar el flujo de efectivo por medio de las cuentas por cobrar para obtener una mayor eficiencia en la administración de su capital de trabajo.

CAPITULO III DESARROLLO DEL FACTORING

Durante el desarrollo de este capítulo, se describirán las fases que todo agente debe cumplir, para llevar a cabo su operación.

1. FASES DEL SERVICIO

El servicio de factoring implica el cumplimiento de las cuatro fases principales siguientes:

- 1.1 Fase de captación y selección de prospectos
- 1.2 Fase de inducción y estudio del cliente
- 1.3 Fase de formalización del convenio de factoring
- 1.4 Utilización de la Línea de factoring.

Cada una de las cuatro fases anteriormente descritas a su vez, conllevan la realización de determinados pasos como se expone a continuación:

1.1 Fase de Captación y Selección de Prospectos:

La importancia básica en esta fase, consiste en que su desarrollo y consecución constituyen la base de una posible operación de factoring y por ende, será la primera impresión que el cliente tenga del agente, de su atención y de la posible solución a sus necesidades de capital de trabajo.

Este es el proceso de mercadeo del factoring, que corresponde a la unidad de ventas, cuyos representantes deberán conocer las bondades del producto, muy bien.

Para llevar a cabo esta fase es necesario cumplir con tres etapas:

- 1.1.1. Auto-análisis
- 1.1.2. Determinación del Perfil del cliente.

1.1.3. Ofrecimiento del Servicio

A continuación se expone una breve descripción del propósito de cada etapa:

1.1.1. Autoanálisis

Este es el primer paso que el agente debe efectuar antes de iniciar el factoring, y que tendrá como fin el concientizarse sobre el servicio que prestará, los costos en que incurrirá y su capacidad de asumir el riesgo de una cartera.

Por otra parte deberá ser habilidoso en el momento de definir las condiciones que puede ofrecer en cuanto a montos, plazos, tasas y administración de la cartera.

1.1.2. Determinación del Perfil del cliente:

Después de haber elaborado el autoanálisis anterior, el agente deberá evaluar si el cliente cumple con los parámetros mínimos y si se ajusta a las políticas crediticias de la empresa, como solvencia económica, naturaleza jurídica, antecedentes crediticios, legitimidad de los documentos que descontará y requisitos de los mismos, montos, garantías, etc.

Este perfil servirá de base al momento de efectuar el examen de la documentación legal del prospecto y su análisis financiero, por lo que es aconsejable se estimen y acepten rangos de variación en los resultados de la mencionada revisión y análisis, sin ocasionar sesgos, pero si flexibilidad.

1.1.3. Ofrecimiento del servicio:

El convenio de factoring puede nacer por dos razones básicas:

- a- El cliente potencial que necesita financiar sus operaciones se comunica con el agente

- b- El agente como parte de mercadeo se interesa en un cliente determinado, conforme a su política crediticia.

En ambos casos, es recomendable que se haga una visita al prospecto, con el fin de enterarlo formalmente del mecanismo del convenio, dándole a conocer las normas bajo las cuales se trabaja este tipo de transacciones, indicándole las variables en el pago, plazo, montos máximos y mínimos a factorizar, costos en que se incurre, y los requisitos que los documentos a factorizar deben llenar, así como las ventajas que la utilización de este sistema representan para su empresa.

Es recomendable que lo especificado en el párrafo anterior se transcriba, para evitar la omisión de datos o su mala interpretación, tanto por parte del cliente como del agente. El documento que contenga esta información deberá elaborarse como mínimo en original y dos copias, teniendo la siguiente distribución:

Original: Cliente
Duplicado: Archivo del agente
Triplicado: Para formalizar la operación

Este triplicado del documento servirá de base al momento de aprobar la línea de factoring, ya que será referencia de las condiciones ofrecidas al cliente.

1.2. Fase de inducción y Estudio del cliente:

Esta fase es importante ya que será la oportunidad del agente de conocer a fondo a su cliente y a las demás partes que intervendrán en el factoring, así como las necesidades de financiamiento sobre las compra-ventas (según sea el caso), pues para el agente, un cliente puede ser, tanto el aceptante como el girador de un documento, es decir que el servicio se aplica tanto para compras al crédito, como para ventas al crédito.

Las etapas que se siguen para la consecución de esta fase son:

1.2.1 Notificación a las partes que intervendrán

1.2.2 Solicitud de Información Legal y Financiera

1.2.3 Determinación de necesidad de aval.

1.2.1 Notificación a las partes que intervendrán:

Si luego de informarse el cliente sobre la forma en que este sistema se desarrolla se muestra interesado en tomar el servicio, deberá notificar al agente, (por la vía escrita) quién o quiénes son sus proveedores o vendedores según sea el caso, y entonces será el momento de notificar también a la otra parte que participará en la negociación y que, como consecuencia, se verá sujeta a las mismas condiciones de factoring ofrecidas al cliente.

El documento que genere esta etapa, deberá elaborarse también en original y copia, con la siguiente distribución:

Original: Vendedor o Proveedor del cliente

Duplicado: Archivo del agente.

1.2.2 Solicitud de información Legal y Financiera:

Al estar la parte compradora y vendedora de acuerdo, y enterar al agente, será el momento en que este último les deba solicitar la documentación que respaldará la existencia real de cada persona individual o jurídica, - tanto del girador como del aceptante del documento, y que se definió en el capítulo anterior, al igual que su solvencia económica.

Para personas Individuales: Patente de Comercio, Cédula de Vecindad, Estado Patrimonial.

Al enviar la documentación para su revisión legal, ésta debe acompañarse de una nota que indique la revisión que se pide e informar sobre si la empresa o persona participará como girador, aceptante o aval, y si negociarán con o sin recurso, o que esté facultado.

La razón por la que se debe informar al asesor de la figura que llenará el titular de la documentación, es porque las responsabilidades de cada uno son distintas, y en cada caso, verificar que los representantes legales designados por las partes, tengan su facultad como tales, debidamente especificadas en sus nombramientos.

El resultado de la anterior revisión será notificado por la vía escrita, dando como resultado dos casos.

- a- Que los documentos estén en orden en cuyo caso se dan como suficientes para efectuar la negociación
- b- Si los documentos no cumplen con algún requisito o bien los representantes legales, no pueden ejercer su facultad como tales o ésta se ve limitada, en este caso el agente solicitará a las partes interesadas que completen los requisitos.

Análisis de Estados Financieros:

Elaborar los análisis de solvencia, liquidez, endeudamiento, rotación de inventarios pertinentes sobre los Estados Financieros, a fin de determinar si el aceptante del documento, y en caso de negocios con recursos el girador, posee la capacidad económica de asumir su responsabilidad de pago ante el agente.

- 1.- Rotación del inventario = Costo de ventas / Inventario promedio
- 2.- Plazo promedio del inv. = 360 / Rotación de inventarios
- 3.- Rotación de cta. x cobrar = Ventas al crédito / Prom. Cta. x cobrar
- 4.- Plazo promedio c x c = 360 / Rotación de cta. x cobrar
- 5.- Rotación de cta. por pagar = Compras al crédito / Promedio de cta. x pag
- 6.- Plazo promedio de c x p = 360 / Rotación de cta. x pag.

Cabe indicar que el uso de 360 días, castiga el resultado de los plazos, pero no significativamente; es decir que para obtener exactitud o por lo menos, mayor aproximación, debe usarse un plazo de 365 días.

Medidas de Endeudamiento: La situación de endeudamiento de la empresa indica el monto de dinero de terceros que se utiliza en el esfuerzo para generar utilidades. Por lo tanto, analizan los fondos proporcionados por los acreedores Vrs. lo aportado por la propia empresa, y lo que con el dinero de ambas partes se ha generado. Las razones concernientes a esta medida son:

- 1.- Razón de endeudamiento = Pasivo total / Activo total
- 2.- Razón pasivo - capital = Pasivo largo plazo / Capital contable
- 3.- Razón pasivo -
capitalización Total = Deuda largo plazo / Capital total

Medidas de Rentabilidad: Existe un buen número de medidas de rentabilidad, y cada una de ellas relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Como grupo, estas medidas permiten al analista evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, activos o la inversión de los dueños. Se presta atención a la rentabilidad de la empresa ya que para sobrevivir es necesario producir utilidades. Sin utilidad, una empresa no puede atraer capital externo y en el caso del agente, es un indicio que la empresa no está bien y que su riesgo como cliente es muy alto. Debido a que esta medida tiene por objeto comparar resultados con una cuenta base sea ventas o activo, su metodología será como sigue:

Estado de Ingresos Porcentuales: Es el sistema usual para evaluar la rentabilidad en relación a las ventas, tomando estas como un 100% y comparando las demás cuentas que integran el estado de ingresos contra ese 100%. De este análisis, podemos obtener, como sabemos:

- El margen bruto de utilidades
- El margen de utilidad en operación
- El margen neto de utilidades

El resultado de elaborar el análisis de los estados financieros deberá documentarse para comparar los requisitos preestablecidos por el agente, en relación a niveles de solvencia, rentabilidad y endeudamiento.

Indagación Sobre Antecedentes Crediticios:

Se debe investigar los antecedentes crediticios del aceptante del documento y su girador (este último cuando se hable de factoring con recurso), en el ámbito bancario, financiero y comercial del país, para conocer la imagen que el cliente tiene ante sus acreedores de corto y largo plazo.

Este proceso es muy importante, ya que muchas veces el análisis de los estados pueden brindar opiniones muy sanas sobre el cliente; sin embargo, su comportamiento ante sus deudas públicas puede ser otro.

Según el resultado de esta investigación y las dos anteriores, el agente evaluará la necesidad de solicitar a su cliente que presente un aval, al que también se le solicitará presente la documentación que respaldará su actuación como tal, o que en el convenio se pacte con recurso al endosante del documento, compartiendo así la responsabilidad adquirida por el aceptante y deudor directo del agente.

1.2.3 Determinación de la Necesidad de Aval:

Si esta decisión no forma parte de las condiciones que previamente se le notificaron al cliente, al tener el informe escrito del resultado de los estudios legales, financieros y crediticios, puede llegarse a la conclusión de que el cliente necesita o no ser avalado.

Si la respuesta fuera afirmativa, al avalista que el cliente proponga se le solicitará la documentación e información legal y financiera que ya conocemos y se le someterá a un análisis similar.

1.3 Fase de formalización de convenio de factoring

Como es de esperar, ésto dependerá de lo afirmativo o negativo, que resulten las opiniones legales y razones financieras y crediticias del cliente en cuestión, por lo que ésta será la primera de las tres etapas de que consta esta fase, y que son:

1.3.1 Decisión sobre Prestación del Servicio:

Dependiendo de los análisis que en forma escrita resulten del estudio del cliente detallado en la fase anterior, los pasos a seguir serán muy diferentes, ya que en caso el prospecto no perfilara ser un buen cliente, no se le concederá la línea de factoring, terminando allí su relación con el agente.

Por otra parte, si el resultado fuera favorable para el cliente, será entonces el momento de revisar las condiciones que en la primera fase del factoring se ofrecieron y evaluarlas con los resultados de los estudios, para posteriormente, seleccionar la opción que más se adecúe a las necesidades del cliente.

1.3.2 Confirmación Interna del Servicio:

Al conocer que se ha decidido otorgar la línea de factoring al cliente, será el momento de tomar nota de las condiciones ofrecidas, con el fin de formalizar y agilizar el trámite interno del factoring, tanto para esa primera operación, como para las subsecuentes.

1.3.3 Notificación final a las partes:

En esta etapa el agente notificará a su cliente y a su contra parte que la línea de factoring ha sido concedida y las condiciones bajo las cuales se le ha hecho esa concesión; indicándole la fecha a partir de la cual puede iniciar la utilización, así como la vigencia que poseen las condiciones ofrecidas.

El documento que contenga la mencionada notificación, deberá hacerse en original y copia, con la distribución antes detallada (cliente y archivo del agente)

1.4 Utilización de la Línea de Factoring:

En esta fase, ya las partes involucradas entran cada una a cumplir su papel en base a los derechos y obligaciones implícitas en la operación y que nacen en el momento en que el endosante presenta el documento para someterlo a factoring, siendo la secuencia siguiente:

1.4.1 Responsabilidades del Agente:

A continuación se describen las atribuciones básicas que el agente debe llevar a cabo, por parte de la prestación de su servicio:

- 1.- Recibirá el documento a descontar, examinando que llene los requisitos necesarios para el factoring, tanto en contenido como en forma, es decir que, el detalle y total de los artículos en él especificados sean los correctos, que esté debidamente firmado, sellado y en consecuencia endosado.
- 2.- Posteriormente procederá a revisar las condiciones ofrecidas a su endosante, con el fin de aplicarlas a la factorización y documentar la operación efectuada.
- 3.- Según el resultado de la factorización elaborará un documento de liquidación (el cual puede ser también una factura).
- 4.- En base al documento elaborado para el girador, que en adelante se denominará "liquidación", se elabora el cheque de pago, considerando para el efecto si el pago se llevará a cabo de inmediato o si se pactó a fecha futura (pago diferido), en cuyo caso el cheque se elaborará hasta el momento en que se llegue a la fecha de pago. También deberá efectuar los registros contables correspondientes.
- 5.- Considerar en base a la liquidación del aceptante, las fechas y montos de los pagos a recibir, y actualizar sus registros auxiliares y datos generados por la operación, tanto del girador como del aceptante.
- 6.- Mantener el documento factorizado debidamente custodiado, hasta el momento que deberá devolverlo al aceptante.
- 7.- Recibir del aceptante del documento los pagos que éste deba hacerle como resultado de la utilización de la línea, extendiéndole de inmediato, los comprobantes necesarios que documenten los pagos.

1.4.2 Responsabilidades del Girador:

- 1.- Será el responsable de hacer llegar el documento al agente, con todos los requisitos que se le solicitaron para el factoring, completando aquellos que el agente le comunique, hacen falta.
- 2.- Recibir su liquidación y cheque, productos de la utilización de su línea, en la fecha de vencimiento en que se le llegará al pago de la misma (pago inmediato o diferido).
- 3.- En el caso de negociar un documento con recurso, estar al tanto del comportamiento de pago del aceptante del documento.
- 4.- Al ocurrir un incumplimiento de pago, por parte del aceptante y aval, asumir la responsabilidad de pago y cubrir los costos generados por el mismo al momento de iniciar el cobro por la vía legal.
- 5.- Al cancelar la obligación, recibir del agente el documento original que se sometió al factoring, como comprobante final de que la obligación se ha cancelado.
- 6.- Si se trabaja bajo una línea revolvente, cuidar que su utilización sea correcta, procurando mantenerse dentro de los márgenes otorgado del factoring.

1.4.3 Responsabilidades del Avalista:

Como es de esperar, la responsabilidad se verá al momento en que el aceptante del documento no pueda continuar cubriendo su responsabilidad de pago, siendo entonces el aval quien asuma esa responsabilidad.

2.- TRAMITE INTERNO SOBRE LA PRESTACION DEL SERVICIO:

A continuación se describe el trámite interno que implica para el agente el someter un documento al factoring, así como las partidas contables que se generan del mismo y la forma en que se registra contablemente la operación.

Es importante indicar que la utilización del servicio puede asumirse en trece pasos básicos y que para el desarrollo de este apartado, ya se detalló lo que cada uno implica para el factor:

- 1.- Recepción y revisión del documento.
- 2.- Revisión de condiciones ofrecidas y operación del factoring
- 3.- Elaboración de liquidaciones
- 4.- Elaborar documento de pago al girador según su liquidación
- 5.- Tomar nota de fechas de pago del aceptante
- 6.- Custodia del documento
- 7.- Recibir pagos a cuenta de la deuda
- 8.- Cobro de intereses por mora
- 9.- Descuento en intereses por pronto pago.
- 10.- Elaborar ajuste por cambio en tasa de interés
- 11.- Cobro por la vía legal.
- 12.- Devolución del documento cancelado
- 13.- Administración de líneas revolventes.

2.1 Recepción y Revisión de Documento:

El agente deberá recibir el documento, revisando en ese momento que el mismo llene los requisitos indispensables en forma y contenido, es decir fechas, cantidades, firmas, sellos. Endosos, y demás requisitos señalados en apartados anteriores de esta tesis.

Al terminar esta rápida revisión deberá entregar a la persona que le llevó el documento, una contraseña que le indique la fecha en que fue entregado, el número del documento y el valor.

2.2 Revisión de condiciones ofrecidas y operación del Factoring:

Se revisarán las condiciones ofrecidas en el documento entregado tanto al girador como al aceptante al momento de formalizar con ellos la línea de factoring, y en base a esas condiciones, se operará el factoring, efectuando los descuentos al girador del documento y calculando el o los pagos de capital e intereses que el aceptante deberá efectuar y las fechas en las que deberá hacerlo.

Deberá adjuntarse el documento negociado, una copia del documento que detalle las condiciones a que se sometió.

2.3 Elaboración de Liquidaciones:

Consiste en elaborar un documento que sirva independientemente al girador y al aceptante del documento como una referencia sobre la forma en que se llevó a cabo la operación.

Liquidación del Girador: Esta liquidación tendrá como fin mostrar al girador en qué forma se llevó a cabo el factoring y la aplicación de las condiciones ofrecidas y por él aceptadas.

Básicamente, si el factoring se llevó a cabo con un pago inmediato al girador, la liquidación de éste contendrá el valor neto después de efectuar el descuento, pero la fecha de pago no será la misma del factoring.

La información que la mencionada liquidación deberá contener es:

Para mejor apreciación ver el modelo de formato en caso práctico-contable.

2.4. Elaborar documento de pago al girador según su liquidación:

El documento de pago o cheque debe elaborarse según las condiciones que en la liquidación del girador se indican, es decir fecha de pago y valor del descuento.

En cuanto a la fecha de pago, como anteriormente se expuso, si se pactó el factoring como pago diferido, deberá efectuarse la provisión del pago, tomando nota de la fecha en que se espera efectuar y al llegar a ella emitir el cheque correspondiente.

Si la liquidación indicara que el pago al girador debe hacerse de inmediato, se procederá a la elaboración del cheque tomando en cuenta el valor del descuento que deberá efectuársele al valor del documento factorizado.

La entrega de este cheque al girador deberá documentarse con un conocimiento de recepción, que tenga como propósito el respaldar al agente sobre la entrega de este cheque.

2.5 Tomar notas de fechas de pago del Aceptante:

El agente deberá considerar en base a la liquidación del aceptante, las fechas en que éste deberá hacer efectivos sus pagos, así como el valor de los mismos.

Para fines prácticos, el cobro puede hacerse por teléfono; sin embargo, puede efectuarse también por la vía escrita, enviando un estado de cuenta.

En caso el aceptante haya incurrido en mora por falta de pago, será el momento de visitarlo, y dependiendo del resultado de esa visita iniciar el cobro a su aval, y si aún de esa forma el pago no se efectúa, notificarlo al girador si es que la operación se

llevo a cabo con recurso, de lo contrario deberá ejercer su derecho de cobro por la vía judicial.

No obstante lo indicado en el párrafo anterior, esto no suele ocurrir cuando el agente ha llevado a cabo los análisis crediticios apropiados, antes de otorgar el factoring.

2.6. Custodia del documento:

El agente deberá guardar en un lugar seguro el o los documentos originales que se han sometido a un factoring, con el fin de tener un comprobante de la operación y de los derechos y obligaciones que para él como agente de factoring le confiere.

Adicionalmente, es recomendable crear duplicados o fotostáticas de los documentos genuinos, para el manejo del expediente administrativo pues los originales se devolverán al momento de cancelarse o ejecutarse judicialmente.

Cuando un cliente del agente goza de una línea de factoring revolvente, es recomendable que se lleve un control de los documentos por él descontados, ya que al momento de cancelación, deberá serle devuelto al cliente el documento cuya operación fue cancelada.

2.7. Recibir pagos a cuenta de la deuda:

Al momento de recibir un pago, el agente deberá:

- 1- Preparar una factura por los intereses que vaya a cobrar al aceptante, sobre la cantidad factorizada, este dato se toma de la copia de la liquidación del aceptante. En la actualidad esa información se toma de los archivos computarizados del agente y la generación de los documentos es automática.



2.- Al recibir el pago del aceptante, verificar en la copia de liquidación archivada, el monto a pagar, tanto en capital, como en intereses y en base a ello, efectuar el abono o cancelación del acta.

3- Como se indicó, el computador generará el recibo de caja por el valor abonado y la factura por los intereses cancelados.

4- La factura y el recibo, deberán elaborarse en original y una copia con la siguiente distribución:

Original:	Cliente
Duplicado:	Contabilidad

2.8 Cobro de Intereses por Mora:

El procedimiento es fijarle una fecha límite al aceptante, después de la cual el sistema automáticamente le calculará una mora diaria en base a un factor de intereses predeterminada.

El monto de interés por mora generará una factura, cuyas copias tendrán el siguiente destino:

Original:	Cliente
Duplicado:	Contabilidad

La cancelación de estos intereses también generará el recibo de caja correspondiente.

2.9 Descuentos en intereses por pronto pago:

Si la obligación generada por el factoring se cancelara en una fecha anticipada a la fijada, el agente deberá efectuar un descuento sobre el valor de los intereses. Dicho

descuento se hará tomando como base, el monto cancelado, el número de días que faltaban para su cancelación esperada y la tasa de interés fijada a la fecha de pago.

El pago se documentará con un recibo de caja, en el cual se detallará la razón del descuento, y en el caso de pagar con cheque, únicamente se considerará como pago corriente, si el cheque no saliera rechazado.

2.10 Elaborar ajustes por cambio en Tasa de Interés:

Si el factoring se pactó con tasa de interés variable, al incurrir un cambio en la tasa de interés a cobrar, el agente deberá notificarlo al aceptante, ya que se deben ajustar las cuotas de interés pendientes de pago, calculándolas al valor de la nueva tasa.

El valor que resulte por variación deberá facturarse en original y copia, teniendo cada una de éstas, el destino ya definido en apartados anteriores.

2.11 Cobro por la vía Legal:

Previo a tomar la decisión de ejercer el derecho de cobro por la vía judicial, el agente debe agotar todos los medios para que la obligación sea cancelada; sin embargo, si el aceptante no cancela, ni lo hace su aval y dependiendo de las condiciones bajo las cuales se llevó a cabo el factoring, no lo hace tampoco el girador del documento (factoring con recurso), el agente deberá tomar la documentación de esa obligación y remitirla a su asesor legal.

2.12 Devolución del Documento Cancelado:

Al momento de cancelar una obligación, el agente deberá devolver el documento que sustentó esa operación, en señal de que ésta ha sido cancelada en su totalidad.

La entrega de dicho documento, deberá respaldarse con un conocimiento de entrega que el aceptante firmará al agente, como constancia de recepción.

2.13 Administración de Líneas Revolventes:

El agente mensualmente deberá verificar que su cliente no sobreutilice el cupo que le fue otorgado, y que además, lo mantenga constantemente en movimiento.

Será parte de esta revisión, verificar el comportamiento de pago del cliente, ya que esto forma parte de una buena utilización de la línea otorgada.

En conclusión el desarrollo del factoring se basa principalmente en la captación y selección de prospectos, inducción y estudio del cliente, formalización del convenio y en la utilización de la línea de dicho servicio; donde al aplicar el financiamiento se deben seguir los pasos básicos para dicho trámite, y el análisis correspondiente de los estados financieros, utilizando medidas de liquidez y endeudamiento para el buen manejo del mismo.

CAPITULO IV

AUDITORIA OPERACIONAL APLICADA AL PROCESO DE FACTORING

1. DEFINICIÓN:

Aún cuando no se ha dado una definición formal y estandarizada, se han recopilado algunos conceptos, como los siguientes: ^{8/}

“Para los tratadistas Lindberg y Cohn, la Auditoría operacional es una técnica para evaluar sistemática y regularmente la efectividad de una función o una unidad con referencia a normas corporativas e industriales, utilizando personal no especializado en el área de estudio, con el objeto de asegurar a la administración que sus objetivos se cumplen, y determinar las condiciones que pueden mejorar”.

“Según los boletines del IMPC,^{9/} la Auditoría Operacional es el exámen de ciertos aspectos administrativos de una empresa, con el propósito de incrementar la eficiencia y eficacia operativa, a través de proponer las recomendaciones que se consideran adecuadas”.

De las dos definiciones anteriores puede deducirse que en sí, la Auditoría Operacional va más allá del examen que los registros contables, extendiendo su análisis a las variables internas (operativas personales) que afectan la operación de una empresa, tratando de encontrar las posibles deficiencias y la razón de las mismas, recomendando los mecanismos de solución.

^{8/} Tomadas del material didáctico del II CONGRESO NACIONAL DE CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR EN 1,987 “la Auditoría Operacional, herramienta indispensable en la Dirección de Negocios” Exponentes Lic. Raymundo Rodríguez y Lic. Luis A. Morales A.
^{9/} Instituto Mexicano de Contadores Públicos y Auditores.

2. OBJETIVO:

Por lo anterior, la elaboración de una Auditoría Operacional en una empresa tendrá como fines:

- Incrementar rendimientos y por lo tanto utilidades
- Fortalecer el control y explotación de los recursos de la empresa
- Coadyuvar al logro de los objetivos de la empresa
- Evaluar lo adecuado de la estructura de control

Como es conocido, para que el auditor pueda elaborar su estudio, debe entender:

- Las políticas generales de la empresa
- Los procedimientos establecidos
- Relaciones interdepartamentales
- Requerimientos financieros y contables
- Horas requeridas para un proceso y en algunos casos estudiar la conveniencia de modificar o sustituir equipos electromecánicos o electrónicos.

3.- CARACTERÍSTICAS:

Básicamente la Auditoría Operacional no trata del exámen de registros contables, sino del estudio y mejoramiento de las actividades operativas de una empresa, cuya realización llega a generar esos registros contables, por ello sus características principales son:

- Actuar en campos operativos, no financieros
- Ser un instrumento de información administrativa
- Establecer niveles de:
 - a) Comprobación e información operativa
 - b) Señalamiento de problemas

- Revisión controles operativos, no financieros
- Investigación en base a su propia observación y análisis
- Servir como un elemento de toma de decisiones.

4.- TECNICAS DE AUDITORIA OPERACIONAL:

Las técnicas de Auditoría son los métodos prácticos de investigación y prueba que el Contador Público y Auditor, utilizan para lograr la información y comprobación necesaria para su opinión. Dentro de dichas técnicas podemos mencionar las siguientes:

- 4.1 Estudio General
- 4.2 Analisis
- 4.3 Inspección
- 4.4 Confirmación
- 4.5 Investigación
- 4.6 Observación

5.- METODOLOGÍA:

Comprendido lo anterior, se definen las actividades, que durante el desarrollo de los cuatro pasos básicos de la Auditoría Operacional se deben efectuar, para después relatar brevemente la aplicación de algunos de ellos en el desarrollo del factoring.

Los cuatro pasos básicos son:

- 5.1 Familiarización
- 5.2 Verificación y evaluación
- 5.3 Recomendaciones
- 5.4 Informe

5.1 Familiarización:

Durante este primer paso el auditor deberá entrevistarse con el agente a fin de establecer una comunicación amplia, y preguntarle todo lo relativo al funcionamiento del negocio, es decir deberá llegar a conocer los conceptos y fases operativas que se desarrollan a lo largo de los capítulos II y III de esta tesis.

Es muy importante que durante la familiarización el auditor vaya conociendo:

- Qué se hace
- Cómo se hace
- por qué se hace
- Quién lo hace
- Durante cuanto tiempo se hace.

Por otra parte, previa autorización el auditor debe entrevistarse con otras personas que laboren para el agente, ya que será la única manera de conocer los distintos puntos de vista sobre el funcionamiento o desarrollo de cada fase del factoring.

El auditor debe obtener material de trabajo que se identifique con cada fase del factoring, tales como manuales y procedimientos, muestras de las formas o formatos en uso, objetivos de trabajo, etc. y ante todo verificar los controles internos que se han establecido para cada fase. Un mecanismo valioso del CPA, para evaluar el factoring, será la utilización de la FLUJOGRAMACION.

Como herramientas para conocer el campo auditado, el auditor puede efectuar un análisis e interpretación de la información financiera, ya que puede ser un valioso medio de como detectar las áreas con problemas operativos, mediante el conocimiento de los índices, tendencias y proporciones irregulares.

5.2 Verificación y Evaluación:

Como su nombre lo indica, durante el desarrollo de este paso, el auditor deberá verificar y evaluar que los controles y procedimientos descritos por el agente y su personal, se apliquen efectivamente.

La verificación requerirá el examen detallado de cada área de trabajo, lo cual puede hacerse tomando una muestra de documentos sometidos a factoring y dando seguimiento al trámite de su negociación desde la propuesta efectuada al cliente, hasta el día en que la cuenta se canceló y se devolvió el documento, mediante análisis de flujogramación, como ya se indicó anteriormente. Durante este estudio el auditor debe tener en mente los procedimientos, controles y objetivos estudiados durante la familiarización. Por otra parte debe cerciorarse de la no existencia de la duplicidad de funciones, informes, archivos, etc., que exista buena comunicación interna y en resumen de la eficiencia y productividad con que cada fase del factoring se ha llevado a cabo.

Al mismo tiempo debe investigar y evaluar si los controles se operan eficientemente y si hay desviaciones sobre políticas y procedimientos y su justificación.

5.3 Recomendaciones:

Una vez que el Auditor Operacional, ha efectuado su examen e identificado la desviación, cuantificado su efecto, así como sus posibles consecuencias, puede dar sus recomendaciones de control, y según el conocimiento y experiencia en el campo, participar en el establecimiento, verificación y evaluación de dichos controles o medidas correctivas necesarias para eliminar la deficiencia encontrada.

Claro está, esto implica que el auditor deberá poner en práctica, los sistemas evaluativos que determinen las fases, departamentos y/o personas que participarán en la implantación y puesta en marcha de los controles o medidas correctivas sugeridas.

5.4 Informe:

El informe debe incluir una clara descripción del problema, posibles causas, la naturaleza, frecuencia. Luego concluir o sintetizar los hechos y finalmente, formular las recomendaciones que de ahí se deriven, es importante reconocer que un informe puede perder su valor significativo si no logra transmitir apropiadamente la razón de su elaboración.

Algunos aspectos esenciales que todo informe debe llenar son:

- 1.- Enfatizar las recomendaciones tendientes a superar las deficiencias, dándole prioridad a las mejoras de control.
- 2.- Hacer el informe breve y conciso
- 3.- No hacer críticas ni apreciaciones personales o subjetivas, sino una recomendación objetiva o medios alternos, apoyados en información real y específica.
- 6.- FAMILIARIZACION DEL AUDITOR OPERACIONAL CON LAS FASES DE DESARROLLO DEL FACTORING

A continuación se describen las preguntas básicas que el auditor operacional, deberá efectuar durante su estudio de las fases del proceso de factoring. Adicionalmente de cada grupo de preguntas elaboradas por el auditor, se presentan

las respuestas del agente que se basan en las definiciones relacionadas en el capítulo II así como los procedimientos descritos en el capítulo III de esta tesis.

En cuanto a generalidades el auditor debe conocer:

- 1.- La naturaleza y propiedades del factoring y como funciona
- 2.- Factores que intervienen en el proceso de Factoring
- 3.- Qué documentos pueden utilizarse

Como resultado de la entrevista el auditor tendría las siguientes respuestas:

- 1.- Es un sistema de financiamiento a través del descuento de cuentas por cobrar, el cual consiste en la compra (por parte del agente) y venta (por parte de su cliente), de una cartera parcial o total de cuentas por cobrar y que en nuestro medio generalmente funciona, a través de una selección por parte del agente, de la cartera de su cliente que le interesa adquirir.

Por otra parte, al momento de adquirir el agente esa cartera, se genera para el endosante de la misma, el pago inmediato del valor de su cartera, menos un cargo por factoring que puede ser un 2% del valor de la misma; salvo que se acuerde con el endosante, el pago gradual de la cartera conforme ésta sea cancelada al agente.

- 2.- En este negocio intervienen básicamente tres personas:
 - El agente, que es quien ofrece el servicio
 - El girador de los documentos que es el propietario de la cartera, también llamado el endosante.
 - El aceptante de los documentos del girador, quien deberá efectuar los pagos al agente.

Puede participar una cuarta persona que sería el aval que como su nombre lo indica, garantizará la recuperación al agente, de la inversión efectuada en la compra de cartera.

3- Básicamente son tres los documentos a utilizar de mayor aceptación en el medio financiero del país:

- La Factura cambiaria
- La letra de cambio
- El Pagaré

Después de tomar una idea concreta de la naturaleza y propiedad del factoring y sus implicaciones, examinará las fases que deben cumplirse en su desarrollo tomando de base la información expuesta en el Capítulo III, de la siguiente manera:

6.1 Fase de captación y selección de prospectos:

El auditor debe familiarizarse sobre el estudio de las tres etapas que deben cumplirse para el desarrollo de esta fase que, como indica el capítulo III punto 1.1 son:

- Autoanálisis
- Determinación del Perfil del cliente
- Ofrecimiento del servicio

En la entrevista con el agente o con quien desarrolla esta fase el auditor debe indagar:

- 1- Las bases sobre las cuales el agente efectúa su autoanálisis ya que éste le servirá para determinar el perfil de su cliente así como las condiciones que le ofrecerá.

- 4- El efecto posterior que tiene el ofrecimiento de opciones en cuanto a las condiciones planteadas, es que sirven de base al agente al momento de notificar a su cliente, las condiciones formales bajo las cuales le ha sido concedida la línea de factoring y así como a su contraparte.
- 5- El planteamiento de las opciones se hace por medio de una carta en original para el cliente y la copia para el agente.
- 6- Las condiciones planteadas en los incisos anteriores sirven de base en las siguientes fases:

6.1 Fase de Inducción y Estudio del Cliente:

El campo de estudio del Auditor, será enfocado a las tres etapas que integran esta fase, que son:

- Notificación a las partes que intervendrán
- Solicitud de información Legal y Financiera
- Determinación de Necesidad de Aval.

6.2 Fase de Formalización del Convenio de Factoring:

Según el desarrollo de esta fase presentado en el Capítulo III punto 1.3 de esta tesis, la formalización de un convenio se efectúa a través de tres etapas que complementan esta fase así:

- Decisión sobre Prestación del Servicio
- Confirmación Interna del Servicio
- Notificación final a las Partes.

- 2- Revisar las condiciones formalizadas y verificar que las mismas se apliquen al momento de efectuar el factoring.
- 3- Elaborar las liquidaciones correspondientes al girador o endosante del documento en relación al cargo cobrado por el servicio y al aceptante del documento, en relación a los pagos que deberá efectuar, monto y fecha de los mismos.
- 4- Elaborar el cheque de pago al endosante del documento por el valor detallado en su liquidación y entregar ambos documentos al endosante.
- 5- Proyectar el cobro de las cuotas del aceptante según su liquidación y entregar ésta al aceptante.
- 6- Mantener custodiado el documento sometido a factoring.
- 7- Recibir los pagos que se deriven del factoring y hacer los abonos respectivos, a la cuenta del aceptante.
- 8- Cada fin de mes analizar el comportamiento de pagos para efectuar el cobro de interés por mora, en caso que se incurra por atraso del pago.
- 9- Efectuar descuento en el valor de los intereses cuando se reciba un pago anticipado según el plan de liquidación proyectado.
- 10- Efectuar los trámites por cambios en tasa de interés.
- 11- Notificar al aval cuando el principal obligado a cancelar la deuda no lo hiciera y notificar el girador del documento si las condiciones bajo las cuales se negoció, están con su recurso.

10/ Descritos para cada tipo de documento en el capítulo II punto 3, según requisitos presentados en el código de Comercio de Guatemala.

12- Devolver el documento sometido a factoring al aceptante cuando la cuenta generada por la negociación, quede completamente saldada.

13- Cuidar el buen mantenimiento de las líneas revolventes en cuanto a sobregiros, atrasos o inactividad.

7.- VERIFICACION Y EVALUACION DEL AUDITOR OPERACIONAL SOBRE LA FAMILIARIZACION

Para el desarrollo de esta etapa, aún cuando se describieran las tres primeras fases del factoring, se dará mayor énfasis a la cuarta fase que se refiere a la utilización del mismo y las responsabilidades que cada parte adquiere y para ello, se tomará como manual el procedimiento de Trámite Interno descrito en el Capítulo III punto 1.

7.1 Fase de Captación y Selección de Prospectos:

En esta fase del factoring, el Auditor deberá cerciorarse básicamente que verdaderamente el agente efectúa un autoanálisis financiero de su empresa, a fin de no presentar una situación financiera y ofrecer condiciones que en un futuro afecten el buen funcionamiento de su servicio, así como también la disponibilidad de inversión para futuros clientes.

Por otra parte, deberá verificar la forma en que se establecen las opciones acordes a las empresas del prospecto, ya que en el futuro incidirá en la utilización de la línea de factoring (si ésta es otorgada).

7.2 Fase de Inducción y Estudio del Cliente:

Durante la verificación y evaluación de esta fase el Auditor debe verificar el tiempo que el agente o sus empleados emplean en atender la correspondencia recibida de

su cliente, en donde se detallan las empresas con las que se desea utilizar la línea, así como la forma en que se lleva a cabo la comunicación con estas empresas.

También debe revisar la forma en que la documentación es solicitada a las partes a intervenir, así como evaluar el procedimiento de revisión y aprobación de cada documento.

Por ejemplo, en el caso de la documentación legal, la forma en que la revisión es solicitada al asesor legal y en cuanto a la información financiera, la aplicación de las razones a la información financiera, así como la forma en que las justificaciones de las mismas son presentadas.

Por otra parte, también debe verificar si el mecanismo, origen y naturaleza de las referencias crediticias solicitadas son las más adecuadas.

Deberá evaluar que el documento que contiene el informe total de las investigaciones y análisis elaborados, contiene la información necesaria para llegar a una conclusión sobre la concesión o negociación de la línea de factoring.

7.3 Fase de Formalización del convenio de Factoring:

Durante el desarrollo de esta fase al Auditor Operacional Básicamente evaluará la forma en que el agente notifica a las partes que intervendrán, sobre la concesión de su línea de factoring, asimismo deberá verificar que en realidad el documento en el que se les hizo el ofrecimiento de condiciones es genuino y contiene la información suficiente y competente de formalización de las mismas.

Deberá efectuar una prueba, sobre la forma en que la concesión de una línea es informada internamente a la empresa del agente, es decir la consistencia de la información presentada al cliente y la presentada a la empresa, así como el documento que se utiliza para esa confirmación interna.

8.2 Fase Inducción y Estudio del Cliente:

Se recomienda crear un control sobre los documentos solicitados a las partes que intervendrán en relación a lo solicitado y lo que realmente se ha recibido, para posteriormente llevar el registro sobre el resultado de la revisión, análisis e indagación de dicha documentación e información.

En tal sentido, la persona que envíe la documentación legal al asesor, deberá firmar un documento en el que el especifique la figura a que corresponde cada documento (aceptante, girador o aval).

Así mismo quien efectúe el análisis financiero, firmará el informe presentado con los cálculos efectuados y el juicio sobre los mismos.

Por otra parte el documento que contenga el resultado de tales revisiones, análisis e indagaciones, deberá ser objeto de control en cuanto al proceso que sigue cuando se solicite un aval.

8.3 Fase de Formalización de Convenio de Factoring:

Se recomienda guardar consistencia en la forma en que se otorga la línea y la decisión se informa internamente, empleando para la otorgación la carta con las opciones formales para utilización de la línea de factoring y para el trámite interno un memorándum dirigido a quien efectuará la negociación y sus correspondientes cálculos con la copia de la carta de formalización de condiciones.

8.4 Fase utilización de la Línea de Factoring:

La recomendación es que se deje constancia de todo lo revisado y aprobado a fin de saber en determinado momento quién asume la responsabilidad de un error o variación en cuanto a la forma de negociación de un documento.

9.- INFORME

9.1 Modelo de Informe:

A continuación se demuestra un modelo de informe que se aplica directamente a la Auditoría operacional sobre el Proceso de Factoring.

Guatemala, 28 de febrero de 1,997

Señor Gerente
Empresa El Agente
Ciudad

Estimado Señor:

De acuerdo con el programa de trabajo de Auditoría Operacional que oportunamente fuera discutido, se efectuó un examen sobre las políticas, manuales, procedimientos y controles aplicados durante el Proceso de Factoring.

El examen se concretó a revisar los controles sobre la forma en que las operaciones son desarrolladas, desde el momento en que se contacta un cliente prospecto, hasta el momento en que la línea concedida de Factoring, es utilizada y cancelada en su totalidad.

Las recomendaciones de control son representadas en flujograma que se acompaña.

Atentamente,

Malcolm Liu
Auditor Operacional.

En síntesis la Auditoría operacional es una técnica para evaluar sistemática y regularmente la efectividad de ciertos aspectos administrativos de una empresa con el propósito de mejorar la eficiencia operativa, a través de proponer recomendaciones que se consideren adecuadas, esto quiere decir que la Auditoría operacional va más allá del examen de los registros contables, donde el auditor operacional debe familiarizarse con las fases de desarrollo del factoring para poder hacer una buena verificación y evaluación en dicho trabajo y que sus recomendaciones sean las más acertadas en dicho proceso.

Cálculos en relación al Girador:

Valor del Documento: Q 50,000.00
Cargo por Factoring: 1,000.00

Líquido a Pagar (en fecha de negociación): Q 49,000.00

En cuanto al cálculo de valor de cada cuota de capital, debido a que el pago del aceptante se pactó en tres cuotas iguales, éste se cancelará así:

Primero Pago: Q 16,666.67
Segundo Pago: 16,666.67
Tercer Pago: 16,666.66

TOTAL Q 50,000.00

=====

Para los cálculos de interés, el agente se basará en el saldo decreciente utilizando en método ordinario de interés simple de la deuda así:

Cálculo de la primera cuota de interés (30 días después de fecha de negociación):

$$Q50,000.00 \times (25\%/360) \times 30 = Q1,040.00$$

Cálculo de la segunda cuota de interés (30 días después del primer pago de capital e interés):

$$Q33,333.33 \times (25\%/360 \times 30) = Q 693.33$$

Cálculo de la tercera cuota de interés (30 días después del segundo pago de capital e interés):

$$Q16,666.67 \times 25\%/360 \times 30) = 346.67$$

Documento por Cobrar	Q50,000.00	
Intereses por Cobrar	2,080.00	
Negocios por liquidar		Q49,000.00
Cargos por factoring		1,000.00
Utilidades por realizar		2,080.00
Registrando Cta. X Cobrar		
	<u>Q52,080.00</u>	<u>52,080.00</u>
	=====	=====

Al momento de efectuar el Pago: Se eliminará la cuenta de Negocios por liquidar de la manera siguiente:

Negocios por Liquidar	Q 49,000.00	
Cajas y Bancos		Q49,000.00
Efectuando pagos a SL	<u>Q 49,000.00</u>	<u>Q49,000.00</u>
	=====	=====

Al mismo tiempo se reconocerá el producto de la operación que es el cargo por factoring incluido en la cuenta Utilidades por realizar:

Utilidades por Realizar	Q1,000.00	
Productos		Q1,000.00
Regularización del cargo por	<u>Q1,000.00</u>	<u>Q1,000.00</u>
Factoring de SL	=====	=====

Esta cuenta se forma con el valor del cargo por factoring de Q1,000.00 y el valor de intereses a devengar por Q2,080.00

Custodia del Documento: Posteriormente, cuando el documento es guardado en custodia, debe hacerse el registro contable:

Docts. Negociados en custodia	Q50,000.00	
Cuentas de orden		Q50,000.00
<hr/>		
Registro del documento ingre- sado a custodia.	Q50,000.00	Q50,000.00
	=====	

Recepción de Pagos: Al recibir el primer pago del factoring efectuando, se verificará el valor a abonar a la cuenta y se efectuará el registro siguiente:

Cajas y Bancos	Q17,810.67	
Documentos por cobrar		Q16,666.67
Intereses por cobrar		1,040.00
Iva por pagar		104.00
<hr/>		
Pago primer abono	Q17,810.67	Q17,810.67
	=====	

Derivado de este registro debe reconocerse la utilidad realizada por concepto de los intereses así:

Utilidades por realizar	Q1,040.00	
Intereses Devengados		Q1,040.00
Reconocimiento de interés		
	<hr/>	
Primera cuota por cancelación	Q1,040.00	Q1,040.00
	=====	

Por otra parte a fin de mes al pagar el IVA al fisco se efectuará el registro siguiente:

Iva por pagar	Q 104.00	
Caja y Bancos		Q 104.00
	<hr/>	
Pago al Fisco	Q 104.00	Q 104.00
	=====	

Este es el tipo de asientos que se efectuará al recibir los correspondientes abonos a la cuenta, hasta la cancelación de la última cuota.

Devolución del Documento en custodia: Al llegar a la cancelación total de la deuda el agente debe devolver el documento sometido a factoring, por lo que deberá reversar el registro que le dio lugar a la custodia del mismo así:

Cuentas de orden	Q50,000.00	
Docts. Negociados en custodia		Q50,000.00
	<hr/>	
	Q50,000.00	Q50,000.00
	=====	

EJEMPLOS DE CARGOS POR MORA

Según el convenio con la Empresa SL, asumiendo que el pago de la primera cuota que debió efectuarse el 21 de Noviembre de 1,996 y se hizo hasta el 26 de Noviembre de 1,996, se incurrió en mora por 5 días de atraso, ^{12/} el cálculo y su correspondiente registro contable se muestran a continuación:

Valor del Pago	Q16,666.67
Valor interés a mora: ^{13/}	55.55
Iva s/facturación de mora	5.55
Total a cobrar	Q 61.10

El registro de los anteriores cálculos será:

Interés por mora a cobrar	Q 55.55
Iva s/mora	5.55
Utilidades por Realizar:	Q 55.55
Int. devengados no percibidos	
Iva por pagar	5.55
Interés por mora de 5 días de atraso	
	Q 61.10
	Q 61.10

^{12/} Los intereses por mora se calcularan sobre el capital de la cuota no cancelada

^{13/} $(0.24/360 \times 5) \times 16,666.67 = Q 55.55$

Recepción del pago de interés por mora:

Caja y Bancos	Q 61.10	
Interés por mora a cobrar		Q55.55
Iva s/mora		5.55
	<hr/>	
Pago interés por mora	Q 61.10	Q61.10
	<hr/> <hr/>	

Debe reconocerse el interés percibido, y para ello se efectuará el siguiente registro:

Utilidades por realizar:

Int. Dev. no percibidos	Q 55.55	
Inst. por mora devengados		Q 55.55
	<hr/>	
Reconocimiento de utilidad	Q 55.55	Q 55.55
	<hr/> <hr/>	

El reconocimiento del IVA al fisco requiere el ajuste presentado ya con anterioridad:

Iva por pagar	Q 5.55	
Caja y Bancos		Q 5.55
	<hr/>	
Pago al Fisco	Q 5.55	Q 5.55
	<hr/> <hr/>	

EJEMPLO DE DESCUENTO POR PRONTO PAGO

Este es el caso contrario a lo expuesto anteriormente, si el pago se hubiera recibido el 16 de Noviembre de 1,996, se debe efectuar una rebaja en los intereses correspondientes a los 5 días a que se anticipó la amortización pactada, el cálculo y registro contable se muestran a continuación:

Intereses cuota anticipada:	Q 1,040.00
(-) Descuento por pronto pago: ^{14/}	57.87
	<hr/>
Total a Pagar	Q 982.13
	=====

El registro de los cálculos al momento de operar el pago será: ^{15/}

Caja y Bancos	Q 1,080.34	
Intereses por cobrar		Q 982.13
Intereses por pagar		98.21
Pago de intereses con des-		
cuento 5 días	<hr/>	
	Q 1,080.34	Q1,080.34
	=====	

Para rebajar la utilidad por realizar:

Utilidades para Realizar	Q 1,040.00	
Intereses devengados		Q 982.13
Intereses por cobrar		Q 57.87
	<hr/>	
Reconociendo devengación de		
intereses	Q 1,040.00	Q 1,040.00
	=====	

^{14/} $(0.25/360 \cdot 5)$ 16,666.67

^{15/} Se mostrará únicamente las cuentas que atañen, a los intereses, ya que las correspondientes a capital siguen la metodología ya explicada.

Al reconocer el IVA al fisco:

Iva por pagar	Q	98.21		
Caja y Bancos			Q	98.21
<hr/>				
Pago al fisco	Q	98.21	Q	98.21
<hr/>				

EJEMPLO DE VARIACION EN LA TASA DE INTERES:

Suponiendo que durante los primeros días después de la fecha de negociación (21/10/96), la tasa subió un 0.50%, la cuota que vence en esos primeros 30 días - que es la primera, deberá sufrir un ajuste en el valor de los intereses así:

Valor intereses a cobrar en 1era. cuota:	Q	1,040.00
(+) Ajuste por cambio de tasa a 25.50% ^{16/}		6.94

El ajuste al interés de esa primera cuota deberá afectar las cuentas que al momento de efectuar la operación se registraron, por lo que intereses por cobrar y utilidades por realizar se ajustarán por el valor adicional a cobrar por el efecto del alza en la tasa de interés:

Intereses por cobrar	Q	6.94		
Utilidades por realizar			Q	6.94
Ajuste por alza de 0.50%	<hr/>			
en tasa de interés	Q	6.94	Q	6.94
<hr/>				

^{16/} (0.005/360*30) 16,666.67

Al momento de recibir el pago de la primera cuota ya ajustada:

Caja y Bancos	Q1,122.01	
Intereses por cobrar		Q1,048.61
Iva por pagar		73.40
Abono primera cuota más ajuste por cambio tasa de interés		
	<u>Q1,122.01</u>	<u>Q1,122.01</u>
	=====	=====

Reconocimiento de la utilidad: Como se vio anteriormente al efectuar la partida de ajuste, la cuenta de utilidades por realizar también se incrementó con los Q6.94 que resultaron del alza en la tasa de interés.

Por lo que puede rebajarse el total ajustado en la primera cuota de intereses, como se presenta a continuación:

Utilidades por realizar	Q 1,048.61	
Interese devengados		Q1,048.61
Realizando la utilidad de los intereses abonados		
	<u>Q 1,048.61</u>	<u>Q1,048.61</u>
	=====	=====

El reconocimiento del IVA al fisco será:

Iva por pagar	Q 73.40	
Caja y Bancos		Q 73.40
	<u>Q 73.40</u>	<u>Q 73.40</u>
	=====	=====

CONCLUSIONES

La empresa comercial que se dedica a la compra y venta de vehículos tiene como finalidad principal, la utilización del Factoring cuyo objetivo es obtener una mayor liquidez y capital de trabajo; asimismo minimizar el riesgo financiero de la cartera de cuentas por cobrar.

- 2 El factoring es una fuente de financiamiento a corto plazo, que se realiza mediante la venta de las cuentas por cobrar, en el cual intervienen: el vendedor, girador o librador, el comprador, aceptante o librado, el aval y el agente de factoring . Y como punto principal los documentos más importantes que se utilizan en este tipo de transacciones son: la factura cambiaria, la letra de cambio y el pagaré.
- 3 Se cuenta con la ventaja que este sistema no está específicamente regulado por ley alguna y por lo tanto, la prestación del servicio no está concebida para un mercado o sector financiero o bancario en especial, dando al sector comercial una herramienta más para su desarrollo y evolución.
- 4 El desarrollo del factoring se basa principalmente en la captación y selección de prospectos, inducción y estudio del cliente, formalización del convenio y en la utilización de la línea de dicho servicio; donde al aplicar el financiamiento se siguen los pasos básicos para dicho trámite y el análisis correspondiente de los estados financieros, utilizando medidas de liquidez y endeudamiento para el buen manejo del mismo.

- 5 La Auditoría operacional es una técnica para evaluar sistemática y regularmente la efectividad de ciertos aspectos administrativos de una empresa, con el propósito de mejorar la eficiencia operativa a través de proponer recomendaciones que se consideren adecuadas, es decir, que la Auditoría va más allá del examen de los registros contables. El auditor operacional debe familiarizarse con las fases de desarrollo del factoring, para poder hacer una buena verificación y evaluación en dicho trabajo y que sus recomendaciones sean las más acertadas. Por lo tanto la Auditoría operacional es para el Contador Público y Auditor una herramienta valiosa cuyo examen dinámico permite implantar, perfeccionar e innovar los controles operativos que sobre los recursos financieros y humanos deben existir en favor del buen funcionamiento de una empresa, la optimización de sus recursos y la maximización de sus beneficios.

RECOMENDACIONES

1. Es recomendable que quienes prestan el servicio factoring operen sobre la base principal que mueve la mayor parte de las operaciones del medio económico, financiero y comercial en la actualidad, que es la confianza, con ello recomendar que el servicio factoring sea prestado sobre la totalidad de la cartera de un cliente, aunque esto implique que los análisis e indagaciones de la misma, sean en su primera fase más detallados.
2. Por otra parte, se sugiere, nunca debe menospreciarse el valor de una buena supervisión, cuyo fin sea verificar que los controles se apliquen y ejecuten correctamente, ya que muchas pueden ser las políticas, manuales y controles que en determinado momento deban establecerse; pero sin la supervisión adecuada las metas y objetivos nunca se alcanzarán, con el consecuente desperdicio e inadecuada optimización de los recursos financieros.
3. Se recomienda que el Contador Público y Auditor proporcione el mejor servicio evaluativo en cuanto al examen y estudio de una empresa, ya sea desde el punto de vista de una auditoría interna o desde el punto de vista de una auditoría externa; siendo la parte medular de su examen, las recomendaciones para implementar las medidas que los cambios constantes que el desarrollo económico, financiero y social impongan al sector en el que el Contador Público y Auditor presta sus servicios en el proceso de factoring.
4. Se sugiere que el Contador Público y Auditor en la actualidad debe tener una preparación financiera que le permita el desarrollo de su trabajo y el conocimiento de los acontecimientos económicos, políticos, financieros, fiscales y legales, para convertirse en asesor de su cliente en cuanto al rumbo que una empresa debe tomar, a fin de anticiparse a los cambios o situaciones que en un momento dado pueden afectar la empresa, al momento de realizar una operación de financiamiento.

BIBLIOGRAFIA

- AUDITORIA OPERACIONAL DE CUENTAS POR COBRAR Y OTORGAMIENTO DE CREDITOS, BOLETINES 5 Y 8
INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PUBLICOS Y AUDITORES

- CODIGO DE COMERCIO DE GUATEMALA
DECRETO LEY 2-70
CONGRESO DE LA REPUBLICA

- LAWRENCE J. GITTMA,
FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA
EDITORIAL HARLA, MEXICO 1984

- LEY DEL IMPUESTO DEL PAPEL SELLADO Y TIMBRES FISCALES
DECRETO LEY NUMERO 37-92 DEL CONGRESO DE LA REPUBLICA Y
SU REGLAMENTO.

- MATERIAL DIDACTICO DEL II CONGRESO NACIONAL DE CONTADOR
PUBLICO Y AUDITOR, 1987, PROPORCIONADO POR EL INSTITUTO
GUATEMALTECO DE CONTADORES PUBLICOS Y AUDITORES.

- WATTS, B.K.R.
ELEMENTOS DE FINANZAS PARA GERENTES
EDITORIAL EDAF, MADRID ESPAÑA 1,978

ANEXO *

ANEXO No. 1

FACTURA CAMBIARIA:

A continuación se presentará el formato de este documento cambiario, que para el efecto se supondrá pertenece a la Empresa SL, quien le vende mercadería a la Empresa MS.

(ANVERSO)

EMPRESA SL
3a. calle 7-50 zona 1
Tels. 40040-100100

FACTURA CAMBIARIA No. 5
LIBRE DE PROTESTO

Señores: Empresas MS
Dirección: 7a. Ave 13-40 zona 1
No. NIT: 12345-0
Fecha: 21 de Octubre 1,996

Nit: 27274-4

CANTIDAD	No. PEDIDO	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
1	S/P	Vehículo XTRS100		55,000.00

TOTAL EN LETRAS: Cincuenta y cinco mil

quetzales exactos 00/100

Total

55,000.00

En la ciudad de Guatemala, a _____ días vista se servirán ustedes pagar por esta única Factura cambiaria girada libre de protesto, a la orden o endoso de Empresa SL, el valor total por el que esta extendida, más intereses del _____ por ciento anual de acuerdo a las condiciones indicadas al dorso según denominación y características de las mercaderías recibidas a satisfacción.

GIRADA LIBRE DE
PROTESTO:

ACEPTADA LIBRE DE
PROTESTO:

(f) _____

(Firma y sello Librador)

(f) _____

(Firma y sello Aceptante)

* Los datos de todo anexo son ficticios.

ANEXO No. 2

LETRA DE CAMBIO:

Asumiendo los mismos datos del anexo anterior:

(ANVERSO)

No. 1/1

Por Q55,000.00

Guatemala, Guatemala 21 de Octubre 1,996

A 90 días vista se servirán ustedes pagar por esta UNICA LETRA DE CAMBIO, girada Libre de Protesto, a la orden o endoso de EMPRESA SL la cantidad de CINCUENTA Y CINCO MIIL QUETZALES EXACTOS (Q55,000.00). valor recibido que asentarán ustedes en cuenta según aviso de su atento y seguro servidor.

A: EMPRESA MS

(LIBRADO)

7av. Ave 7-50 z. 1

Guatemala,

Centroamerica

A: EMPRESA SL

(LIBRADOR)

3a. calle 7-50 z. 1

Guatemala

Centroamerica

ANEXO No. 3

EL PAGARE:

Tomando como base los mismos datos: de anexo 1

PAGARE

Por este medio, nos reconocemos deudores solidarios de EMPRESA SL, por la suma de CINCUENTA Y CINCO MIL QUETZALES EXACTOS (Q55,000.00), cantidad que nos obligamos a cancelar en UN abono de CINCUENTA Y CINCO MIL QUETZALES EXACTOS (Q55,000.00), que se efectuará en EFECTIVO, hasta nueva orden de EMPRESA SL, sin cobro ni requerimiento alguno. Para los efectos de este documento señalamos para recibir notificaciones, respectivamente las direcciones impresas al pie de nuestra firma en este documento, renunciando al fuero de nuestro domicilio, y exigibles las cuentas que EMPRESA SL, nos formule por esta obligación y de nuestro cargo los gastos judiciales y extrajudiciales que se relacionen con este documento.

En caso de incumplimiento de las obligaciones contraídas en este título de crédito, reconocemos un interés del DOS POR CIENTO MENSUAL (2%), dispensamos del requisito de protesto por falta de pago, la acreedora o el tenedor de éste título puede dar por vencido el plazo y proceder ejecutivamente por el saldo insoluto. Llegado el caso de una ejecución judicial para promover el cumplimiento de los derechos que para promover el incumplimiento de los derechos que literalmente contiene este documento, facultamos a la acreedora para que señale los bienes a embargar y al depositario o interventor que proponga, lo relevamos a toda garantía para el ejercicio del cargo, así también por las medidas cautelares que decreten los tribunales en relación con esta obligación, sirviendo como base para el remate en pública subasta el monto de la presente obligación, el avalúo que practique, o la declaración fiscal, a discreción del ejecutante. Para la absoluta y total eficacia de este título de crédito, aceptamos y ratificamos lo expuesto, firmandolo en la Ciudad de Guatemala, a los 21 DIAS DEL MES DE OCTUBRE 1,996.

F: EMPRESA SL
(Librado)
3a. ave. 7-50 zona I
Guatemala Centroamerica

F: EMPRESA MS
(Librador)
3a. calle 7-50 zona I
Guatemala Centroamerica

F: Legalización de firmas
por notario público.