

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECÓNICAS**

**“EL RIESGO DE CRÉDITO EN OPERACIONES DE FACTORAJE EN UNA
EMPRESA FINANCIERA COMERCIAL”**

**PRESENTADA A LA JUNTA DIRECTIVA DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

POR

SELVIN AROLD O CALDERÓN VILLED A

**PREVIO A CONFERIRSELE EL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR
EN EL GRADO ACADÉMICO DE
LICENCIADO**

GUATEMALA, JULIO DE 2008

**MIEMBROS DE JUNTA DIRECTIVA
DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

DECANO	LIC. JOSE ROLANDO SECAIDA MORALES
SECRETARIO	LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES
VOCAL 1.	LIC. ALBARO JOEL GIRÓN BARAHONA
VOCAL 2.	LIC. MARIO LEONEL PERDOMO SALGUERO
VOCAL 3.	LIC. JUAN ANTONIO GÓMEZ MONTERROSO
VOCAL 4.	S. B. ROSELYN JANETTE SALGADO ICO
VOCAL 5.	P. C. JOSE ABRAHAM GONZALEZ LEMUS

**PROFESIONALES QUE REALIZARON LOS EXÁMENES
DE ÁREAS PRÁCTICAS**

AREA MATEMÁTICAS- ESTADÍSTICA	LIC. CARLOS HUMBERTO HERNÁNDEZ PRADO
AREA CONTABILIDAD	LIC. MARIO LEONEL PERDOMO SALGUERO
AREA AUDITORÍA	LIC. MIBZAR AMOS CASTAÑÓN OROZCO

JURADO QUE PRACTICÓ

EL EXAMEN PRIVADO DE TESIS

PRESIDENTE	LIC. ERICK ROBERTO FLORES LÓPEZ
EXAMINADOR	LIC. JUAN HILMAR OROZCO
EXAMINADOR	LIC. OLIVIO ADOLFO CIFUENTES MORALES

Lic. Victor Hugo Consuegra Mollinedo
Contador Público y Auditor
Colegiado No. 3540

Guatemala, octubre de 2007.

Señor
Decano de la Facultad
De Ciencias Económicas de la Universidad
De San Carlos de Guatemala
Lic. José Rolando Secaida Morales
Su Despacho.

Señor Decano:

En atención a la designación efectuada por medio de oficio del Decanato de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala, de fecha veintinueve de agosto del dos mil cinco, para asesorar al Perito Contador Selvín Aroldo Calderón Villeda, en el trabajo de investigación denominado: "EL RIESGO DE CREDITO EN OPERACIONES DE FACTORAJE EN UNA EMPRESA FINANCIERA COMERCIAL", tengo el agrado de dirigirme a usted, para informarle que he procedido a revisar y orientar al mencionado sustentante, sobre el contenido de dicho trabajo.

El trabajo efectuado por el Señor Selvin Aroldo Calderón Villeda, es el resultado de la experiencia e investigación del sustentante, quien por ese medio hace un valioso aporte que enriquece el material de consulta para los profesionales de la Contaduría Pública, personas relacionadas directamente con la operación de Factoraje, así como cualquier otro usuario que tenga interés en dicha actividad.

En mi opinión, dicho trabajo de Tesis puede ser aceptado para su discusión en el examen de graduación profesional al que debe someterse el Señor Selvin Aroldo Calderón Villeda, previo a optar el Título de Contador Público y Auditor en el grado de Licenciado

Me suscribo de usted, atentamente,



Lic. Victor Hugo Consuegra Mollinedo



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONOMICAS

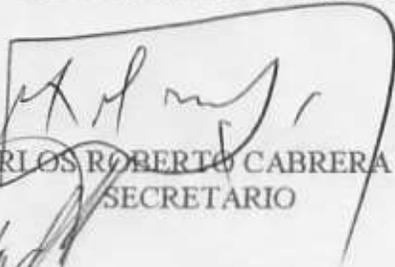
Edificio "S-8"
Ciudad Universitaria, Zona 12
Guatemala, Centroamérica

DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS. GUATEMALA,
CINCO DE JUNIO DE DOS MIL OCHO.

Con base en el Punto SEXTO, inciso 6.4, Subinciso 6.4.1 del Acta 12-2008 de la sesión celebrada por la Junta Directiva de la Facultad el 29 de mayo de 2008, se conoció el Acta AUDITORIA 069-2008 de aprobación del Examen Privado de Tesis, de fecha 23 de abril de 2008 y el trabajo de Tesis denominado: "EL RIESGO DE CREDITO EN OPERACIONES DE FACTORAJE EN UNA EMPRESA FINANCIERA COMERCIAL" que para su graduación profesional presentó el estudiante SELVIN AROLD CALDERON VILLEDA, autorizándose su impresión.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

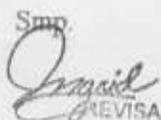

LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES
SECRETARIO




LIC. JOSE ROLANDO SECAIDA MORALES
DECANO



Smp.


REVISADO

ACTO QUE DEDICO

- A DIOS** Por darme la fortaleza y sabiduría, a El sea la Gloria, Honra y Honor.
- A MI ESPOSA** Mary
Por su gran amor y apoyo incondicional.
- A MIS HIJOS** María Fernanda Y Josué Daniel
Por ser la fuente de mi inspiración.
- A MIS PADRES** Julio y Amelia
Por ser los pilares de mi educación.
- A MI SUEGROS** Leonor de Galindo
Por su apoyo y sabios consejos.
Mario Galindo (+)
Que mi triunfo honre su memoria.
- A MIS HERMANOS** Margoth, Milena, Julio y Wendy
- A MIS CUÑADOS** Alma, Heidy, Mario Francisco, Carlos Roberto, Mario y Julio.
- A MIS TIOS** En especial a: Norita, Otto y Marvin.
- A MIS SOBRINOS** María José, Andrés Estaban, Pablo Sebastián y Juan Esteban.
- A MI PRIMO** Gerson Nól Lemus
- A MI ASESOR** Lic. Victor Hugo Consuegra Mollinedo
Por su apoyo incondicional.
- AGRADECIMIENTO ESPECIAL A** Lic. Francisco Castañeda Ramos, Dr. Adalberto Santizo, Lic. Guillermo Morales.
- A MIS COMPAÑEROS DE TRABAJO** Con aprecio.

A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	i
--------------	---

CAPÍTULO I

1	EMPRESAS FINANCIERAS COMERCIALES	1
1.1	Generalidades	1
1.2	Características	1
1.3	Marco Legal	2
1.4	Clasificación	2
1.5	Empresas de Factoraje	3
1.5.1	Definición	3
1.5.2	Marco Legal y Fiscal	3
1.5.3	Funcionamiento de la Empresa de Factoraje	6

CAPÍTULO II

2	FACTORAJE	
2.1	Definiciones	11
2.2	Orígenes y Desarrollo	11
2.3	Modalidades del Factoraje	13
2.3.1	Según su Evolución Histórica	14
2.3.2	Según Exista o no Cobertura de Riesgo al Cliente	14
2.3.3	Según la Forma de Financiamiento	16
2.3.4	Según el Ámbito Territorial	16
2.3.5	Según exista o no Notificación a los Deudores	17
2.4	Actores en el Factoraje	18
2.5	Ventajas y Desventajas	18
2.5.1	Ventajas	19
2.5.2	Desventajas	20
2.6	Razones para Utilizarlo	20
2.7	El Mandato de Cobranza	22
2.8	Como funciona el factoraje	22
2.9	Garantías Adicionales que se pueden solicitar en la operación del factoraje	29

CAPÍTULO III

3	EL RIESGO DE CRÉDITO Y LEGAL EN OPERACIONES DE FACTORAJE	
3.1	Riesgo	32
3.1.1	Tipos de Riesgos	32
3.1.2	Riesgo en la Operación de Factoraje	35
3.2	Riesgo de Crédito	36
3.2.1	Análisis del Riesgo de Crédito	40
3.2.2	Riesgo de Crédito en el Análisis de la Documentación Solicitada	44
3.2.3	Riesgo de Crédito en la Gestión de Cobranzas	44
3.2.4	Riesgo de Cobro Indirecto	45
3.2.5	Fraude	45
3.2.6	Disminución del Monto de la Factura	47
3.2.7	Incumplimiento de Pago por Parte del Deudor	49
3.2.8	Riesgo en la Ejecución de Garantías Adicionales	51
3.3	Riesgo Legal	52
3.3.1	En la Emisión del Contrato de Factoraje	53
3.3.2	Atipicidad del Contrato de Factoraje	56
3.3.3	En el Embargo de Cuentas por Cobrar	57
3.3.4	En la Presentación de Demanda al Cliente por Incumplimiento del Pago del Deudor	58

CAPÍTULO IV

4	ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA Y DOCUMENTACIÓN DE SOPORTE PARA LA APROBACIÓN DE LA OPERACIÓN DE FACTORAJE	
4.1	Estados Financieros	59
4.1.1	Balance General	60
4.1.2	Estado de Resultados	62
4.2	Análisis de Estados Financieros	66
4.2.1	Tipos de Análisis	67
4.2.2	Métodos de Análisis	67
4.3	Análisis de la Documentación de Soporte	78
4.3.1	Factura	79
4.3.2	Registros Legales	80
4.3.3	Emisión y Registro del contrato de Cesión de Derechos de Créditos	81
4.3.4	Estados de Cuenta Bancarios	81

CAPÍTULO V

5	PROCEDIMIENTO PARA LA APROBACIÓN, OTORGAMIENTO Y RECUPERACIÓN DEL CRÉDITO POR MEDIO DEL FACTORAJE (CASO PRÁCTICO)	
5.1	Información General de la Entidad	83
5.1.1	Antecedentes	83
5.1.2	Políticas Sobre la Operación de Factoraje	84
5.1.3	Procedimientos Sobre la Operación de Factoraje	87
5.1.4	Flujograma de Operaciones	91
5.2	Desarrollo del Caso Práctico	93
5.2.1	Procedimientos para Revisión de la Información del Cliente	94
5.2.2	Formulario de Solicitud de Crédito	95
5.2.3	Formulario de Recepción de la Documentación	98
5.2.4	Informe de Verificación de Documentación del Cliente	100
5.2.5	Estados Financieros del Cliente	103
5.2.6	Análisis de Estados Financieros	106
5.2.7	Informe sobre Análisis de Estados Financieros del Cliente	111
5.2.8	Informe sobre Verificación de Referencias Comerciales, Bancarias y Situación Judicial del Cliente	114
5.3	Procedimientos para la Revisión de la Documentación del Deudor	116
5.3.1	Informe de Verificación de Documentación del Deudor	116
5.3.2	Estados financieros del Deudor	119
5.3.3	Análisis de Estados Financieros del Deudor	121
5.3.4	Informe sobre Análisis de Estados financieros del Deudor	124
5.3.5	Informe sobre situación Judicial del Deudor	127
5.4	Informe sobre Cumplimiento de Políticas	129
5.5	Informe sobre el Riesgo de Crédito	132
5.5.1	Evaluación del Riesgo de Crédito	134
5.6	Formulario para Aprobación de la Línea de Crédito Factoraje con Recurso	138
5.7	Suscripción del Contrato y Garantías Adicionales	139
5.7.2	Suscripción del Pagaré	143
5.7.3	Emisión del Cheque de Garantía	144
5.8	Entrega del Crédito	144
5.9	Registro Contable	146
5.10	Recuperación del Crédito	146
5.11	Liquidación de la Operación	150
	Conclusiones	151
	Recomendaciones	152
	Bibliografía	153
	Anexos	156

INTRODUCCION

El factoraje es una operación que ha tenido en nuestro país un crecimiento considerable en los últimos años, derivado de la necesidad que tienen especialmente la pequeña y mediana empresa de proveerse de capital de trabajo que le permita cumplir con su ciclo de producción y operación eficientemente, para atender a sus clientes en forma oportuna y puntual en la entrega de sus pedidos y de esta manera poder ser competitivos ante las amenazas de un mundo de mercado cada vez más competitivo y globalizado.

Ante las dificultades para obtener un financiamiento bancario que exige muchos requisitos difíciles de cumplir, surgen las empresas de factoraje donde la garantía son las cuentas por cobrar producto de las ventas al crédito, ofreciendo líneas de crédito para la pequeña y mediana empresa, las cuales son autorizadas en plazos relativamente cortos comparados con un crédito bancario. Pero derivado de la prontitud con que son autorizadas estas líneas de crédito y de las garantías que estas soportan, existen altos riesgos en las operaciones de factoraje por parte de la empresa que otorga el crédito.

Es por ello que la presente tesis denominada “El Riesgo de Crédito en Operaciones de Factoraje en una Empresa Financiera Comercial”, tiene como objetivo principal que las empresas que se dedican al factoraje tengan un panorama más amplio con relación al riesgo de crédito existente en cada operación, pudiendo detectarlo a tiempo y aplicar las medidas y decisiones necesarias para la minimización del riesgo.

Para desarrollar el presente trabajo de tesis se planteo la siguiente hipótesis:

Los riesgos de crédito y legal existentes en el otorgamiento de créditos a través de operaciones de factoraje en una empresa financiera comercial, se debe a que en Guatemala no existe una legislación específica que regule el contrato de factoraje, ni tampoco existen pasos y procedimientos definidos a seguir por parte de estas empresas para la evaluación y análisis de las cuentas por cobrar sujetas a negociación.

En virtud del trabajo desarrollado, en la hipótesis se comprobó: que no existen procedimientos definidos por parte de las empresas de factoraje para seleccionar a sus clientes y cada empresa va desarrollando un sistema de acuerdo a la experiencia adquirida a base de situaciones que les han ocasionado pérdidas financieras al no poder hacer efectivo el derecho adquirido al comprar una cartera de clientes; de igual forma no existen leyes específicas en el país que incentiven y protejan a este tipo de empresas, regulando los derechos y obligaciones que tiene cada una de las partes involucradas.

Por lo anterior expuesto y considerando que la operación de factoraje es una verdadera fuente que provee de capital de trabajo a la pequeña y mediana empresa, es necesario contar con leyes, donde se regule este tipo de operaciones y se establezcan medidas drásticas para aquellas Personas Jurídicas o Individuales que actuando de mala fe ocasionen daño al patrimonio de las empresas de factoraje que desembolsaron dinero por una cartera determinada.

De igual forma, la Superintendencia de Bancos de Guatemala, conjuntamente con el Ministerio de Economía, deberían de promover congresos informativos donde se

instruya a este tipo de empresas sobre procedimientos y medidas que se pueden adoptar para mitigar el riesgo de crédito existente en esta operación independientemente si se trata de empresas que pertenezcan a un Grupo Financiero y que se encuentren supervisadas por la Superintendencia de Bancos o que sean empresas comerciales que no pertenecen a ningún grupo financiero pero que se dedican a esta actividad.

La tesis que se presenta a continuación, está conformada por cinco capítulos, los cuales pueden resumirse de la siguiente manera:

En el primer capítulo se hace una breve descripción de las empresas de factoraje, el marco legal relacionado y el funcionamiento de las mismas.

En el segundo capítulo se define lo que es el factoraje, los orígenes y desarrollo, así como las diferentes modalidades de factoraje que existen, además de quienes participan en esta operación y las ventajas y desventajas que suponen para cada uno de los participantes. También se hace una descripción detallada de cómo funciona esta operación, desde el acercamiento con el cliente hasta la liquidación de la operación.

En el capítulo tres se definen: el riesgo y los diferentes tipos de riesgos existentes, haciendo énfasis especial en el riesgo de crédito, el cual afecta directamente la operación de factoraje, también las formas en que puede medirse la exposición al riesgo y los diferentes modelos de análisis de riesgo que existen. Se hace una breve descripción de las formas más comunes de errores o irregularidades que se pueden dar en la operación de factoraje y que pueden afectar directamente el patrimonio de la empresa de factoraje.

En el cuarto capítulo se presenta el análisis que se puede hacer a la información financiera y de soporte solicitada, previo a la autorización de la línea de crédito con el objetivo de minimizar el riesgo en las operaciones de factoraje.

En el último capítulo se analiza un caso práctico el cual describe el procedimiento para la aprobación, otorgamiento y recuperación del crédito por operaciones de factoraje.

CAPÍTULO I

1. EMPRESAS FINANCIERAS COMERCIALES

GENERALIDADES

Son Personas jurídicas constituidas normalmente como sociedades anónimas, que se dedican entre otras cosas a la captación de recursos y colocación de fondos y por no ser financieras reguladas del sistema bancario, se rigen por las leyes generales de la República de Guatemala, observando ciertas normas para no caer en lo que la Legislación de Bancos y Grupos Financieros tipifica como: Delito de Intermediación Financiera, y Lavado de Dinero u Otros Activos.

CARACTERÍSTICAS

Las principales características de una empresa financiera comercial, son la de prestar servicios financieros, tales como:

- a) La compra de cuentas por cobrar, así como la gestión de cobranzas a terceros, también conocida como operaciones de factoraje.
- b) Desarrollo del negocio de arrendamiento financiero (leasing), pudiendo comprar y adquirir cualquier título de bienes muebles y/o inmuebles con el propósito de entregarlos en arrendamiento así como la venta de dichos bienes a terceros;
- c) Participación en el desarrollo de Proyectos Inmobiliarios,
- d) Compra, venta y administración de Títulos Valores públicos o privados, tales como Bonos del tesoro, Acciones de empresas privadas, etc.

MARCO LEGAL

Estas empresas están reguladas por las leyes vigentes respecto de las Empresas Comerciales de La República de Guatemala, tales como:

- a) Código de Comercio, Decreto No. 2-70 del Congreso de la República de Guatemala.
- b) Código Tributario, Decreto No. 6-91 del Congreso de la República de Guatemala.
- c) Ley del Impuesto al Valor agregado, Decreto No. 27-92 y sus Reformas del Congreso de la República de Guatemala.
- d) Ley del Impuesto Sobre la Renta, Decreto No. 27-92 y sus Reformas del Congreso de la República de Guatemala.
- e) Ley del Impuesto Extraordinario y Temporal de Apoyo a los Acuerdos de Paz, Decreto No. 19-04 del Congreso de la República de Guatemala.
- f) Ley de Lavado de Dinero y Otros Activos, Decreto No. 67-2001 del Congreso de la República de Guatemala.
- g) Y Todas aquellas otras que disponga la Legislación de la República de Guatemala.

CLASIFICACIÓN

No existe una clasificación específica sobre las Empresas Financieras Comerciales, pero atendiendo a la naturaleza del negocio se pueden clasificar de la siguiente manera:

a) Empresas de Servicios Financieros:

En esta categoría se coloca a las empresas que se dedican a realizar operaciones de factoraje, leasing y compra y venta de títulos valores.

b) Empresas de Desarrollo de Proyectos Inmobiliarios:

Básicamente son grupos de empresas que se dedican al desarrollo, construcción y venta de Proyectos Inmobiliarios de cualquier naturaleza.

EMPRESAS DE FACTORAJE

Definición:

Son Empresas constituidas bajo la forma de Sociedades anónimas que se dedican a la financiación de facturas, anticipando el monto de las mismas, previo al descuento de su comisión. Estas empresas pueden formar parte de un Grupo Financiero o bien operar de forma independiente como lo son las empresas financieras comerciales.

Marco Legal y Fiscal:

Las empresas de factoraje que forman parte de un Grupo financiero, se rigen de acuerdo a regulaciones impuestas por la Superintendencia de Bancos de Guatemala, específicamente por la Ley de Bancos y Grupos Financieros y por cualquier otra ley de observancia general.

Las Empresas de Factoraje que no forman parte de un grupo financiero, se rigen de acuerdo a las leyes de la República de Guatemala, como lo haría cualquier otra empresa. Pero si la Superintendencia de Bancos de Guatemala lo requiere estas están obligadas a proporcionar a dicho órgano supervisor todas las informaciones y reportes periódicos u ocasionales que éste les requiera; tal y como lo estipula el artículo 40 de la Ley de Bancos y Grupos Financieros decreto No. 19-2002 del Congreso de la República de Guatemala que literalmente dice así: “Las empresas a que se refiere el presente capítulo, que no formen parte de un grupo financiero, no están sujetas a la vigilancia e inspección de la Superintendencia de Bancos; sin embargo, estarán obligadas a

proporcionar a dicho órgano supervisor todas las informaciones y reportes periódicos u ocasionales que éste les requiera. Asimismo, estarán obligadas a permitir a la Superintendencia de Bancos el libre acceso a todas sus fuentes y sistemas de información para que ésta pueda verificar las informaciones proporcionadas por ellas mismas, por un banco o por empresas que formen parte de grupos financieros a los cuales les presten servicios”.

También las empresas de factoraje deben tener cuidado especial de no cometer el delito de intermediación financiera tipificado en el artículo 96 de la ley de Bancos y Grupos Financieros el cual literalmente dice así: “comete delito de intermediación financiera toda persona individual o jurídica, nacional o extranjera, que sin estar autorizada expresamente de conformidad con la presente Ley o Leyes específicas para realizar operaciones de tal naturaleza, efectúa habitualmente en forma pública o privada, directa o indirectamente, por sí misma o en combinación con otra u otras personas individuales o jurídicas, en beneficio propio o de terceros, actividades que consistan en, o que se relacionen con, la captación de dinero del público o de cualquier instrumento representativo de dinero, ya sea mediante recepción de especies monetarias, cheques depósitos, anticipos, mutuos, colocación de bonos, títulos u otras obligaciones, incluyendo operaciones contingentes, destinando dichas captaciones a negocios de crédito o financiamiento de cualquier naturaleza, independientemente de la forma jurídica de formalización, instrumentación o registro contable de las operaciones. En el caso de personas jurídicas son responsables de este delito los administradores, gerentes, directores y representantes legales”. (3)

Además se deben tomar precauciones y medidas en cuanto a la ley de Lavado de Dinero y Otros Activos que en su artículo 2 dice literalmente así: “Comete el delito de lavado de dinero u otros activos quien por sí, o por interpósita persona:

- a) Invierta, convierta, transfiera o realice cualquier transacción financiera con bienes o dinero, sabiendo, o que por razón de su cargo, empleo, oficio o profesión esté obligado a saber, que los mismos son producto, proceden o se originan de la comisión de un delito;
- b) Adquiera, posea, administre, tenga o utilice bienes o dinero sabiendo, o que por razón de su cargo, empleo, oficio o profesión esté obligado a saber, que los mismos son producto, proceden o se originan de la comisión de un delito;
- c) Oculte o impida la determinación de la verdadera naturaleza, el origen, la ubicación, el destino, el movimiento o la propiedad de bienes o dinero o de derechos relativos a tales bienes o dinero, sabiendo, o que por razón de su cargo, empleo, oficio o profesión este obligado a saber, que los mismos son producto de la comisión de un delito”. (4)

En cuanto al marco fiscal, estas empresas tienen que cumplir con la declaración y pago de impuestos, fiscalizados por la Superintendencia de Administración Tributaria. (SAT), entre éstos se pueden mencionar:

- Impuesto al Valor Agregado
- Impuesto Sobre la Renta
- Impuesto Extraordinario en Apoyo a los Acuerdos de Paz

1.5.3. Funcionamiento de la Empresa de Factoraje:

La empresa de factoraje tiene como función principal proporcionar capital de trabajo a la pequeña y mediana empresa, a través de la compra de cuentas por cobrar. A diferencia de los bancos las empresas de factoraje operan con costos más altos, en consecuencia la comisión es mayor a la que cobraría un banco del sistema financiero, pero la operación se realiza con mayor rapidez y sin tantos requisitos como los solicitados por los Bancos. (13,25)

1.5.3.1 Estructura de una Empresa de Factoraje:

La gestión administrativa es clave para el desarrollo de una empresa de factoraje. Como empresa esencialmente de servicios y asistencia financiera debe adecuar sus recursos humanos, sus sistemas operativos y la información que maneja, a las características particulares del negocio.

Las fallas se traducen en pérdidas o en conflictos con el cliente. Se debe tener presente que en este negocio el tiempo es esencial. Los clientes del factoraje son, casi sin excepción, empresas urgidas por la necesidad de recursos para continuar con su actividad productiva. No se recurre al factoraje para buscar capital de inversión o equipamiento; por lo general el cliente busca capital de trabajo (por ejemplo: pago a proveedores, sueldos, pago de cheques, etc.). (13,37).

Para evitar fallas y caídas en la red de seguridad que tienen las empresas de factoraje, la administración y el personal de la empresa deben familiarizarse totalmente con las características principales de sus clientes y con las necesidades de la actividad comercial de los mismos.

Las causas principales que provocan pérdidas en las empresas de factoraje son: la escasa solidez financiera del deudor y eventualmente del cliente, así como el fraude.

Es importante para quienes están a cargo del trato con el cliente que se mantengan en constante alerta en caso que aparezcan indicios de escasa solidez financiera. (13,49)

Para una mejor comprensión de la estructura jerárquica de una empresa de factoraje es necesario dividirla en cuatro áreas de responsabilidad, las cuales se detallan a continuación:

a) Área Comercial:

En ésta área se define la comercialización de las operaciones de factoraje, que consiste básicamente en la captación de pequeñas medianas y grandes empresas que requieren de capital de trabajo y están interesadas en la operación de factoraje. Sus funciones principales son:

- Comercialización del Producto: se refiere a la publicidad o manera en que es dado a conocer el producto a las empresas que necesitan el capital.
- Captación de Operaciones: La relación entre el departamento comercial de una empresa de factoraje y el cliente estará determinado por el organismo que ha captado la operación. El departamento comercial recogerá la información que permita mantener la relación con la organización y el seguimiento de gestión de la operación. (8,130)
- Estudio de Condiciones: El área comercial es la encargada de negociar las condiciones en que se pactará la operación, tales como: la comisión que se cobrará, el porcentaje que se desembolsará, el plazo, etc.
- Notificación de la propuesta autorizada: Una vez clasificados los deudores por el área de riesgos, será el área comercial la encargada de notificar al cliente la aprobación de la línea de crédito, así como las condiciones en que fue aprobada.
- Gestión del contrato: Una vez aprobada la propuesta de la operación de factoraje por el área de riesgos, y redactado el contrato que formaliza la

operación por el área jurídica, será responsabilidad del área comercial la verificación de que el contrato sea enviado al deudor.

- Recepción de la primera operación: En la primera operación, el área comercial comprueba que la documentación recibida sea la correcta, de no ser así, ésta se pondrá en contacto con el cliente para solicitar dicha documentación. El área de administración se encargará de la recepción del resto de las operaciones.
- Seguimiento de la operación: El área comercial realizará un seguimiento de la operación, basándose en los datos generados por la experiencia acumulada en la vida de la operación. El seguimiento es para comparar los datos de rentabilidad indicados por el cliente al definir la operación con los datos reales de la misma.

b) Área de Riesgos:

Se encarga de analizar las operaciones nuevas o las existentes que necesiten la verificación de información especial por problemas que surjan en el desarrollo de las operaciones (atraso en los pagos, iliquidez del deudor, fraude, etc.). sus funciones principales se detallan a continuación:

- Entrada de clientes y deudores: El área de riesgos será la encargada de registrar los datos principales de los clientes y los deudores, información que es suministrada por el área comercial.
- Estudio de clientes y deudores: El área de riesgos deberá estudiar a todos los clientes y a los deudores de las operaciones de factoraje para determinar su situación financiera. El resultado de éste estudio permitirá al analista de riesgos proponer un límite de crédito para cada operación, así como sugerir el porcentaje de comisión que se cobrará y la cantidad de dinero que se desembolsará en cada transacción.

- Aprobación o negación de la línea de crédito: El área de riesgos, en base al estudio realizado por el analista, propondrá aprobar o negar la línea de crédito.
- Formalización de la ficha del cliente: Con la información proporcionada por el área comercial, el área de riesgos creará una ficha técnica del cliente, que será analizada en la revisión general de la operación.
- Revisión general: En base a la solicitud inicial de la operación, al resultado del estudio de las clasificaciones, al informe técnico elaborado previamente y a la propuesta de la operación aprobada por la unidad correspondiente, otorgará su visto bueno o su negativa en la operación planteada. (8,132).
- Control y seguimiento de las operaciones de factoraje: Es este punto, el seguimiento de la operación se realizará para controlar el riesgo, se deberá evaluar cualquier variación importante del comportamiento habitual del cliente o del deudor.

c) **Área Financiera Administrativa:**

Esta área se encargará de realizar todas las operaciones de diario con el cliente, desde la recepción de facturas, el desembolso de la operación, la contabilización y la recuperación de la misma, así como el traslado del caso al área jurídica en caso de falta de pago. Sus principales funciones son:

- Recepción de Operación: Se reciben las facturas y toda la información solicitada para cada operación, se procede a cuadrar el detalle de facturas que se adjunten para esa operación específica.
- Desembolso de la operación: En base a los límites de crédito establecidos en el contrato y a solicitud del cliente, el área administrativa financiera efectúa el desembolso de la operación.

- **Contabilización:** En esta área se contabilizan los créditos cedidos y todos los asientos contables producto de la operación.
- **Gestión de Cobro:** Gestionar los cobros de los créditos cedidos por el cliente, contemplando toda su problemática inherente; efectuar los depósitos respectivos al banco de dichos cobros, procedimiento de rebaja de la cuenta corriente del cliente y regularizaciones.
- **Control de Gestión:** Debe realizarse un seguimiento para controlar el riesgo asumido en todo momento, notificar cualquier variación importante del comportamiento habitual del cliente y/o deudor al área de riesgos, llevar un control adecuado de los créditos al día y en mora.
- **Gestión de impagados:** En la gestión de impagados se gestionan todos aquellos créditos que no han sido pagados y cuya fecha de vencimiento se ha superado. Estos créditos son trasladados al área jurídica.

d) Área Jurídica:

Esta área es necesaria para poder agilizar la recuperación de los créditos que han caído en mora, sus funciones principales se detallan a continuación:

- **Elaboración del Contrato:** Se realizan todas las actividades para la consecución del contrato definitivo, contemplando las diferentes modalidades de factoraje que se pueden solicitar y con las especificaciones propias de cada operación y cliente.
- **Gestión de acciones legales:** Comprende todas aquellas actividades encaminadas a emprender acciones legales contra aquellos clientes o deudores insolventes, una vez superados los plazos establecidos para el cobro.

CAPÍTULO II

2. FACTORAJE

2.1 Definiciones:

- Se define como factoraje: “aquella actividad a través de la cual tres personas (el cliente o fabricante, el deudor o comprador del cliente y el factor) formalizan un contrato por medio del cual el cliente cede todos los créditos sobre sus compradores al factor, encargándose éste de efectuar el cobro, cubriendo el posible riesgo de insolvencia o morosidad del comprador” (8,1)
- Desde el punto de vista comercial se define el factoraje como “un conjunto de servicios administrativos y financieros que presta el factor a las empresas que vendan o quieran vender al crédito. Tanto en su mercado doméstico como en sus ventas a clientes extranjeros”. (8,1)
- “Es el contrato mediante el cual una empresa especializada, denominada factor, presta un servicio de colaboración (asistencia técnica y financiera) a otra empresa comercial o industrial, obligándose la primera, mediante un precio en el que se computa el costo de prestación del servicio, a adquirir una determinada masa de créditos que tuviera la otra por su actividad empresarial, en relación a terceros y durante un lapso determinado”. (13,2)

2.2 ORÍGENES Y DESARROLLO

El uso del factor por parte de industrias y comerciantes en el sentido de un agente mercantil se remota a la antigüedad, la lentitud de los transportes y las comunicaciones obligaba al empresario que vendía sus productos en mercados lejanos a buscar y nombrar este tipo de agentes con el objeto de que éstos encontraran los clientes, almacenaran la mercadería en depósito, vendieran y suministraran los bienes en nombre del proveedor y cobraran, finalmente, el precio de los mismos.

Esta forma de comerciar experimentó un desarrollo importante a partir del siglo XVI, con el inicio de la colonización por parte de los reinos europeos, de territorios de ultramar. Las metrópolis enviaban productos manufacturados a las colonias a un ritmo creciente y los exportadores recurrieron a la contratación en los mercados coloniales, de agentes y comisionistas. Este sistema comercial se desarrolló de forma especial en la costa este de Los Estados Unidos de América, donde los factores no solo mantenían importantes existencias de mercancías (fundamentalmente productos textiles, telas y similares) en régimen de depositarios, vendiéndolas en nombre del fabricante, sino que le garantizaban a éste el cobro de las ventas realizadas.

A su vez, las grandes distancias que separaban los principales centros de población americanos favorecieron el recurso a este sistema comercial por parte de fabricantes locales.

Con el paso del tiempo, los factores ofrecieron la posibilidad de pagar al fabricante los bienes vendidos a terceros antes de que éstos liquidaran sus facturas, convirtiéndose en financiadores de los primeros. El factor se convertía de esta forma en un deudor de elevada solvencia que sustituía a los clientes individuales de solvencia incierta, evitando, al mismo tiempo, que el fabricante tuviera que realizar directamente y ante éstos últimos la gestión de cobro.

La mejora en las comunicaciones hizo necesaria la venta en consignación al agente comisionista; el agente cerraba las ventas utilizando muestras del producto y los bienes eran enviados por el fabricante directamente al comprador. Sin embargo, el agente seguía garantizando el pago final de las mercancías, anticipándose incluso al propio fabricante, de esta forma se había creado el factoraje moderno. Al comprar las deudas (créditos comerciales) originadas por la venta de mercancías realizadas por el

fabricante, el factor adquiriría el derecho de cobrar dichas deudas en nombre y por cuenta propia en calidad de acreedor y no como mandatario del fabricante. (8,5)

El factor, inicialmente, ofrecía servicios bajo las rúbricas de prospección de mercados, distribución, administración y financiación. Las técnicas modernas de marketing y distribución, ayudadas por las comunicaciones y sistemas de transporte rápido y eficiente, han hecho que el factor se centre en la prestación de los dos últimos tipos de servicios.

El factoraje no es más que el fruto de una evolución en la financiación de situaciones empresariales, necesitadas de liquidez y transformación de costes, como consecuencia de la política comercial de concesión de crédito que tales empresas llevan a cabo, entendiéndose por tales políticas comerciales aquellas que determinan el aplazamiento en el pago de los créditos derivados de la actividad, y que presenta los siguientes resultados:

- La necesidad de soportar los costos derivados de la gestión de cobro y de la contabilización de esos créditos.
- Aumento del riesgo por insolvencia de los deudores.
- Disminución de la liquidez de la empresa que concede dichos aplazamientos. (10,19)

2.3 MODALIDADES DEL FACTORAJE

Se encuentran varios criterios para la clasificación del Factoraje, a continuación se citan algunas de las modalidades más importantes utilizadas a nivel mundial y algunas practicadas en nuestro país, sin que esto constituya una lista definitiva, se

clasificarán atendiendo las características y condiciones en que se pacten, las cuales dependen de la actividad económica y de las necesidades del cliente.

2.3.1 Según su Evolución Histórica:

a) Factoraje Colonial:

Esta es la forma más rudimentaria y antigua del factoraje llamada en inglés “Colonial Factoring” en esta modalidad si bien están presentes las funciones de gestión, garantía y financiación, “el factor actúa como distribuidor”. (13,7)

b) Factoraje Tradicional:

Llamado en inglés “Old Line Factoring” en esta modalidad, el factor como cesionario de los créditos cedidos cumple una función compleja de gestión, asume el riesgo de insolvencia y financia al cliente. (13,7).

c) Nuevo Estilo de Factoraje:

Llamado en inglés “New Style Factoring” realiza las mismas operaciones del factoraje tradicional, pero dentro de un cuadro financiero mucho más amplio, pues involucra en el servicio gestiones de carácter administrativo, de manejo contable, cobro prejudicial o judicial, con o sin posibilidad de recurrir al cliente en caso de no pago del deudor, según se haya establecido o no la selección de éstos. (8,7)

2.3.2 Según Exista o no Cobertura de Riesgo al Cliente:

a) Servicio Completo sin Recurso:

Constituye el acuerdo más general, involucra, los servicios de financiamiento, asunción del riesgo, donde: “el factor previo al estudio de los deudores, se responsabiliza de la falta de pago, caso de ocurrir, de los créditos que le ha cedido al cliente”, salvo que esta sea motivada por deficiencias del producto o servicios

entregados. En la práctica, el factor no acepta las cuentas correspondientes a algunos deudores, específicamente de aquellos que tengan disputas comerciales con los clientes o con otros vendedores, cuando esto ocurre la entidad se reserva el derecho de reasignar la cuenta al cliente o de solo aceptar aquellas cuentas de las que no exista ningún tipo de problema, se le conoce también como Factoraje Puro.(8,3)

b) Factoraje con Recurso:

Son convenios de servicio completo pero que no involucra la asunción del riesgo crediticio por parte del factor, el cliente asume el impago de los créditos que ha cedido al factor, en el caso que esto llegase a ocurrir, por lo que al vencimiento de las Cuentas por Cobrar debe devolver al factor el monto anticipado más los gastos e intereses acordados. (8,2)

c) Factoraje de Autoservicio con Recurso:

Desde el punto de vista otorgado por el factor es un financiamiento puro con notificación del deudor, en este caso el vendedor (cliente) es sujeto de crédito, pero el intermediario no se compromete a asumir el riesgo por deudores insolventes, y es el cliente quien ejecuta la cobranza y lleva a cabo la administración de las cuentas por cobrar, para decidir el monto de crédito que ofrecerá y el período de tiempo por el cual lo concederá, en este caso al cliente reporta diariamente al factor los pagos recibidos de los deudores, lo que hace que el servicio sea considerablemente más oneroso. (21)

2.3.3 Según la Forma de Financiamiento:

a) Factoraje al Vencimiento:

Conocido como Factoraje de "Precio Madurez", constituye básicamente una operación de servicio completo pero sin financiamiento, el factor hace el análisis de los deudores y determina el monto del crédito aprobado, que se comprometerá a pagar si el deudor no lo hace. El factor transfiere los saldos pagados por el deudor al cliente a través de las siguientes formas:

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

* Al recibo del pago proveniente de cada deudor de acuerdo al monto de cada cuenta o según el monto del crédito aprobado por el factor cuando el deudor cae en insolvencia. (20)

b) Factoraje a la Vista:

En esta figura el factor se obliga a abonar al cliente el monto de los créditos que le son presentados, lo cual reviste una forma clara de crédito que implica además de la remuneración general por el servicio, el pago de intereses correspondientes al plazo entre la presentación de los documentos y la fecha de vencimiento. (8,3)

2.3.4 Según el Ámbito Territorial:

a) Factoraje Nacional:

Cuando vendedor y comprador son residentes en un mismo país. (8,2)

b) Factoraje Internacional:

Oferta un número básico de servicios y provee una combinación particular de ellos que se ajustan a los requerimientos de cada vendedor. En caso de exportaciones, el prestamista debe entrar en contacto con otros prestamistas localizados en el país del comprador de la mercancía, lo que permite que los estudios de crédito y cobro se hagan en forma compartida. (8,2)

2.3.5 Según Exista o no Notificación a los Deudores:

a) Factoraje con Notificación:

Esta modalidad se presenta cuando el cliente se obliga con el factor a notificar a los compradores de los productos la existencia del contrato, en forma general mediante anuncio notarial. Esto debe quedar estipulado en el contrato de cesión de créditos. (13,19)

b) Factoraje sin Notificación:

El cliente no comunica a sus compradores que ha cedido sus créditos a favor del financista o factor. Se emplea principalmente en aquellos casos en que los compradores no miran con buenos ojos la cesión de sus acreencias a favor de una firma extraña a la relación habitual con su proveedor. En esta modalidad el factor, que permanece oculto, presta todos los servicios excepto el de gestión; presta el servicio de información comercial, el de asunción del riesgo de insolvencia y el de financiación. (13,19)

2.4 ACTORES EN EL FACTORAJE

Normalmente en la operación de factoraje intervienen tres partes:

a) El Factor:

Es la empresa que compra las cuentas por cobrar, quien a cambio de quedarse con el derecho de cobro de la factura, le paga al cliente el monto adeudado sujeto a un descuento, para cobrarle al deudor posteriormente la factura en plazos previamente establecidos.

b) El Cliente o Cedente:

Es la empresa que a través de la firma de un contrato, se compromete a ceder a la empresa de factoraje los créditos que tengan a cargo de determinados deudores.

(8,2)

c) El Deudor o Deudores:

Son las empresas a las cuales la empresa cliente les concede crédito comercial. Los deudores compran regularmente bienes o reciben servicios de la empresa cliente, y del aplazamiento en el pago que ésta les concede es donde surgen los créditos comerciales que el cliente cede al factor. (8,2)

2.5 VENTAJAS Y DESVENTAJAS

En la operación de factoraje existen ventajas y desventajas, tanto para el cliente como para el factor en el desarrollo de la operación comercial-financiera.

2.5.1 Ventajas:

a) Ventajas Para el Cliente:

- Representa una fuente de financiamiento flexible.
- Tiene la capacidad de darle correctibilidad de sus ventas al crédito en ventas al contado.
- Saneamiento de la cartera de Clientes
- Proporciona liquidez, lo que permite obtener de sus proveedores descuentos por pronto pago.
- Asegura un patrón conocido de flujos de caja. La empresa que vende sus cuentas por cobrar sabe que recibe el importe de las cuentas menos la comisión de factoraje en una fecha determinada, lo que simplifica la planeación del flujo de caja de la empresa.

b) Ventajas Para el Factor:

- Los Financiamientos son colocados a corto plazo
- Rotación del capital de trabajo, ya que en la mayoría de empresas se realizan pagos semanales a proveedores.
- Cobro de mejores comisiones que las de un financiamiento normal.
- Elección de las cuentas por cobrar a negociar de acuerdo a monto, vencimiento y prestigio del deudor.

2.5.2 Desventajas:

a) Desventajas Para el Cliente:

- Algunas veces se considera la factorización como un signo de debilidad financiera que puede afectar los negocios futuros porque la empresa está usando como garantía un activo altamente líquido.
- Una empresa que esté en dificultades financieras temporales puede recibir muy poca ayuda.
- Costos más elevados que un descuento de facturas bancario.

b) Desventajas Para el Factor:

- Costos administrativos elevados y de cobro cuando son facturas de montos pequeños y de varios clientes.
- Riesgo alto de incobrabilidad, ya que las facturas no representan un título ejecutivo de crédito para el factor.
- Por ser un crédito con garantía fiduciaria, la operación de factoraje se basa principalmente en la confianza y la buena fe del cliente.

2.6 RAZONES PARA UTILIZARLO

Las ventas son el principal ingreso de un negocio, y el gasto principal es el costo de la mercadería vendida. Las ventas netas menos el costo de la mercadería vendida se conoce como el margen bruto o utilidad bruta. Este importe mide el éxito o fracaso del negocio en vender sus productos a un precio más alto del que pagó por ellos. La mayor parte de las ventas que realizan los comerciantes mayoristas, fabricantes y los comerciantes al detalle son al crédito, para proporcionar mayor agilidad al negocio.

Las ventas al crédito originan al vendedor problemas de diversa índole que se pueden clasificar en:

- Administrativos: Se hace necesaria la búsqueda de información sobre solvencia de los compradores, conocimiento permanente del importe de los créditos y trámites referentes al cobro de los mismos.
- De riesgo. Por la posibilidad de insolvencia.
- Financieros: necesidad en muchos casos de recuperar antes del vencimiento el importe de las ventas al crédito.

Las ventas al crédito dan como resultado las cuentas por cobrar, las que normalmente incluyen condiciones de crédito que estipulan su pago en un número determinado de días y en muchas ocasiones estos plazos estipulados no se cumplen, lo que origina a la empresa problemas de liquidez y un estancamiento en sus ventas pues no existe el capital necesario para cumplir con el ciclo de rotación de los inventarios y abastecerse de más producto para satisfacer la demanda de todos sus clientes. En consecuencia se puede decir que el crecimiento de una empresa depende en gran medida de su liquidez. Muchos proyectos de expansión de ventas se ven truncados por la falta de efectivo en forma inmediata, constituyendo esto una amenaza permanente para lograr el equilibrio financiero, lo que hace necesario la búsqueda de diferentes variantes de financiamiento, y ante la complejidad de trámites para la obtención de créditos bancarios principalmente para la pequeña y mediana empresa, surge la operación de factoraje como una alternativa de crédito inmediato convirtiéndose en el medio para prevenir y controlar dichas dificultades financieras.

La operación de factoraje no resuelve todos los problemas de la pequeña y mediana empresa; sin embargo resuelve uno de los mayores, sino el mayor de los problemas, como lo es el financiamiento, ofreciendo de manera ágil la liquidez necesaria al capital de trabajo de la empresa.

2.7 EL MANDATO DE COBRANZA

Es la modalidad de la operación de factoraje por medio de la cual el cedente o cliente será quien efectúe el cobro de los documentos cedidos, teniendo la obligación de entregar al factor el cobro efectuado.

Normalmente cuando se utiliza el mandato de cobranza, es porque se está aplicando el factoraje sin notificación, es decir que el comprador del producto desconoce que la empresa o cliente ha cedido sus créditos a una tercera persona. En este caso es recomendable la realización de un Mandato Especial con Representación ante un Notario Público e inscribirlo en el Registro de Protocolos del Estado de Guatemala, con el fin de poder depositar los cheques emitidos a nombre del cliente a cualquiera de las cuentas bancarias a nombre del factor en el sistema financiero del país, este mandato se realiza con la intención que el dinero proveniente del cobro de facturas no sea depositado en las cuentas del cliente y éste lo utilice en vez de devolvérselo al factor. (ver anexo No. 1)

2.8 COMO FUNCIONA EL FACTORAJE

En nuestro país no existe una legislación que regule específicamente el contrato del factoraje, por lo que la mayoría de empresas que se dedican a esta operación lo han hecho tomando como base experiencias de otros países o bien a través de consulta

bibliográfica, pero la mayoría realiza un contrato de factoraje atípico utilizando la figura de un contrato de cesión de créditos ya que como se indicó anteriormente no existe una regulación específica o un modelo para dicho contrato es por eso que cada empresa lo va adaptando de acuerdo a sus necesidades.

En el análisis de la mecánica de la operación de factoraje, se dan a conocer los principales pasos en la aprobación y realización de una transacción de factoraje, diferenciando las siguientes fases:

a) Oferta de Prestación de Servicios:

El primer paso en la operación de factoraje es obtener el primer contacto con el cliente, está a cargo de los representantes de ventas del factor, quienes se encargan de brindar la información general relacionada con la operación, como el porcentaje de comisión que se cobrará, la forma en que este cobro se realizará, los riesgos que cubre el factor, el porcentaje que se anticipará de cada factura, los plazos que se concederán y todas las bondades que la operación representa para el cliente.

b) Análisis Para Aceptación del Cliente:

Después de presentar la propuesta al cliente y si ésta le parece atractiva, se pasa a una segunda fase para el análisis y aceptación del cliente contactado.

Esta fase se divide en tres partes, de contacto, de aceptación e informativa, comienza con la entrega del cliente al factor los datos mínimos necesarios para proceder al envío de la oferta y finaliza con datos más concretos con el objeto de realizar un estudio exhaustivo del cliente, analizando entre otros:

- El sector económico del cliente, su potencialidad y su clasificación en él, lo que permite realizar análisis sobre la rentabilidad y perspectivas futuras, en función del sector. Debe analizarse si la naturaleza del negocio del cliente constituye un atractivo para el factor, en el sentido que la clase de productos que fabrica tenga asegurado el mercado, esto es que los mismos sean de fácil colocación dentro de los clientes y que tal mercado sea permanente y no periódico o estacionario en cierta época del año, entendiendo que puede ser que en un período baje y en otros suba pero que en ningún momento se estacione completamente.
- La solvencia económica financiera y moral del cliente, en esta parte se hace un estudio de los estados financieros de la empresa, para determinar y prever la capacidad del cliente para asumir el costo del factoraje. Se debe analizar la evolución de sus ventas en los últimos años, ya que en la medida en que hayan evolucionado se puede evaluar la competitividad de los productos ofertados, el grado de adaptación en las exigencias del mercado y la fidelidad de sus clientes, investigando situaciones como: número de devoluciones de mercaderías que se producen en forma habitual y cuales son las razones más comunes de las mismas, cantidad de documentos de envío y facturas, características y tipologías de los clientes, es decir, si son empresas estatales, corporaciones privadas y pequeñas y medianas empresas.
- La solvencia y comportamiento de pago de los deudores y la fijación de líneas de riesgo (labor compleja y difícil, dado las pocas facilidades que para ello suelen dar muchos deudores). Es de suma importancia evaluar el plazo de las ventas ya que éste conlleva un doble riesgo para el factor,

pues al ser un plazo muy largo existe un riesgo mayor de no pago por parte del deudor y en cuanto al cliente que tenga dificultades económicas para fabricar su producto derivado de un plazo muy largo de sus cuentas por cobrar.

- La relación crédito-riesgo del cliente potencial de factoraje con sus propios clientes. Así como se hace un análisis de la solvencia económica y moral del cliente, también debe hacerse de los deudores pues en realidad son los que van a hacer efectivo el pago producto de las ventas del cliente.

Para el análisis de esta fase se solicita la siguiente documentación: previo a llenar la solicitud para apertura de la línea de crédito:

- Estados Financieros preferiblemente auditados del último período fiscal;
- Estados financieros del último trimestre cerrado;
- Copia de la Declaración Jurada del Impuesto sobre la Renta correspondiente al último período fiscal;
- Copia de las declaraciones del Impuesto al Valor Agregado correspondiente a los últimos tres meses;
- Fotocopia de la Escritura de Constitución de la sociedad;
- Fotocopia del Nombramiento del Representante Legal;
- Fotocopia de las Patentes de Comercio (de Sociedad y de Empresa);
- Estados de cuenta bancarios de los últimos tres meses;
- Fotocopia completa de la Cédula de Vecindad del Representante Legal de la Sociedad.

- Fotocopia de la Inscripción del Registro Tributario Unificado (RTU)

En el caso de ser una persona individual y no sociedad, no se contará con la escritura de constitución de sociedad, el nombramiento del Representante Legal y Patente de Sociedad, utilizando como identificación la cédula de vecindad o pasaporte del propietario.

Una vez entregada la documentación requerida el departamento de análisis y evaluación del cliente procede a revisar la documentación aplicando las pruebas de análisis e interpretación de estados financieros, así como la validación de la documentación legal solicitada y la verificación de las referencias tanto bancarias como comerciales, para luego pasar a la siguiente fase.

c) Sistema Para Determinar la Aceptación de los Créditos Individuales:

Este sistema presupone la clasificación de cada uno de los deudores que componen la cartera objeto de negociación, con el objeto de determinar los límites de crédito que el factor está dispuesto a otorgar por cada uno, así como el riesgo que se está dispuesto a asumir.

La información requerida por la mayoría de empresas de factoraje para clasificar a los deudores es la que a continuación se detalla.

- Razón social, Número de Identificación Tributaria (NIT), Dirección completa, Referencias Bancarias y Crediticias, nombres de los principales socios, nombre del Representante Legal de la sociedad y si fuera posible fotocopia de escritura de constitución de la sociedad y fotocopia de las patentes de comercio de sociedad y

de empresa (esta información a veces es difícil obtenerla en virtud que algunos deudores no les gusta proporcionarla).

- Volumen estimado de facturación anual que va ser cedida.
- Información adicional de experiencias anteriores del cliente con esos deudores.

Simultáneamente, las sociedades de factoraje emplean sus propios mecanismos de estudio y análisis de la solvencia de cada deudor y cliente, en base al cual se establecerán las líneas de cobertura de insolvencia y financiación. (8,94)

d) Aprobación de la Línea de Crédito:

Una vez evaluados los aspectos más importantes del cliente y de los potenciales deudores objeto de negociación, se procede a elaborar la solicitud para autorización de la línea de crédito, la cual deberá ser firmada por las personas que la empresa tenga autorizado, dependiendo el monto del crédito.

e) Formalización del Crédito y Desembolso del Mismo:

Después de haber sido firmada la autorización de la línea de crédito se procede a la elaboración ante Notario Público del contrato de Cesión de derechos de crédito, donde se establece las condiciones generales de la operación.

Además en esta fase si la operación de factoraje fuera sin notificación, también debe solicitarse la elaboración de un Mandato Especial con Representación ante Notario Público, dicho mandato tiene como objetivo la autorización del cliente para que el factor pueda depositar los cheques emitidos a nombre del cliente en cualquiera de las cuentas bancarias que posea en los bancos del Sistema Financiero.

Después de cumplidos estos requisitos, el cliente remite al factor un ejemplar de cada una de las facturas que haya enviado a los deudores, con el respectivo sello de recibido, así como un listado de las mismas ordenadas por números de factura, nombre del deudor, fecha de emisión y fecha de vencimiento de las mismas.

El factor procesa las facturas y los distintos formularios dentro de su organización administrativa. Son rechazadas las facturas que no se ajustan al contrato (exceso de riesgo, deudor no calificado, plazo de cobro superior al establecido), y una vez hechas las correcciones y validaciones necesarias se procede a emitir la orden para solicitud de cheque, el cual debe llevar el visto bueno del auditor interno de la empresa. El cheque se emite únicamente a nombre de la empresa con la anotación no negociable.

f) Registro Contable:

Con la orden de emisión del cheque se procede a efectuar el respectivo registro contable cargando la cuenta corriente del cliente y abonando la cuenta de bancos. Si se está cobrando alguna comisión por anticipado también debe de cargarse al cliente y abonar a la cuenta de comisiones cobradas por anticipado.

g) Seguimiento y Recuperación del Crédito:

Una vez desembolsados los fondos, la empresa lleva un control detallado para cada cliente, en esta cuenta individual se almacena información importante como:

Datos generales del deudor, fecha de emisión y de vencimiento de las facturas, monto, valor anticipado, comisión cobrada, si hubiere algún remanente que devolver al cliente o por el contrario cobrarle como producto de devolución de mercaderías realizadas por el deudor y descontadas directamente del pago de la factura.

El factor deberá guardar en un lugar seguro toda la documentación relativa a su cliente, especialmente las facturas.

Llegado el vencimiento de los créditos el factor solicita su respectivo pago al deudor, acreditando dichos pagos a la cuenta del cliente. Una vez efectuados los pagos el factor procede a elaborar la respectiva liquidación de los documentos pagados. En la mayoría de empresas esta liquidación se realiza mensualmente, para ahorrar costos y esfuerzos, tanto para el factor como para el cliente.

Si no se hiciera efectivo el pago, el factor estudiará la posibilidad de requerir el pago por la vía legal, la cual será de diferentes formas dependiendo la modalidad que se hubiere acordado.

Por ejemplo: si el factoraje es sin recurso en el que el factor no asume todos los riesgos, puede optar por requerir el pago legalmente al cliente o al deudor, si fuere con recurso es decir que el factor asume todos los riesgos, se debe requerir el pago legalmente al deudor.

2.9 GARANTIAS ADICIONALES QUE SE PUEDEN SOLICITAR EN LA OPERACIÓN DEL FACTORAJE

La operación de factoraje carece de una regulación legal específica, por lo que las empresas dedicadas a esta actividad, buscan la manera de obtener la certeza de recuperar el dinero invertido, y con este objetivo algunas empresas solicitan garantías adicionales al contrato de cesión de derechos de crédito tales como:

Pagaré:

Es un título de crédito ejecutivo por medio del cual una persona individual o empresa jurídica promete incondicionalmente pagar una suma determinada de dinero, a otra en un plazo y a una tasa de interés definida. (22)

La importancia de solicitar un pagaré como una garantía adicional radica en que, si por cualquier razón el deudor no hiciera efectivo el pago, o que el cliente hubiera actuado fraudulentamente, el factor posee un título ejecutivo por medio del cual puede demandar el pago por la vía legal.

Cheque:

Orden escrita y girada contra un Banco Comercial para que este pague, a su presentación, el todo o parte de los fondos que el librador pueda disponer en cuenta corriente.

Al solicitarse un cheque como garantía adicional, debe ser emitido a nombre del factor y sin fecha, para que posteriormente si hubiera necesidad de ejecutar esta garantía, se le agrega la fecha, pues el cheque en nuestra legislación tiene una vigencia de seis meses para su cobro.

Aval:

Garantía de pago que otorga un tercero en un título de crédito. El avalista generalmente responde del pago en las mismas condiciones que los deudores principales. (22)

La operación de factoraje es muy común que se realice con pequeñas y medianas empresas, muchas de ellas sociedades anónimas, en donde los representantes legales no son necesariamente los propietarios del negocio, por esta situación es importante si el caso lo amerita solicitar un aval, que garantice el pago de los créditos cedidos, si el deudor no hiciera efectivo el pago, éste avalista debe cumplir con ciertas características, como por ejemplo la de poseer estabilidad económica, ya sea con cuentas bancarias, o con activos. (inmuebles, muebles, vehículos etc.)

CAPÍTULO III

3. EL RIESGO DE CRÉDITO Y LEGAL EN OPERACIONES DE FACTORAJE.

3.1 Riesgo:

Riesgo se puede definir como un suceso incierto, futuro y susceptible de ser valorado.

Es la probabilidad que un peligro (causa inminente de pérdida) existente en una actividad determinada durante un período definido, ocasione un incidente con consecuencias factibles de ser estimadas.

También se puede definir como el potencial de pérdidas que existe asociado a una operación productiva, cuando cambian en forma no planeada las condiciones definidas como estándares para garantizar el funcionamiento de un proceso o del sistema productivo en su conjunto.

En el campo económico, el riesgo se toma como la posibilidad de que ocurra un suceso, cuya probabilidad puede ser o no medible y que la realización del mismo puede traer pérdidas materiales a la empresa. (24)

3.1.1 Tipos de Riesgos:

a) Riesgo de País:

Es el riesgo que asumen las entidades financieras, las empresas o el Estado, por posible falta de pago por operaciones comerciales o préstamos que se realizan con el sector público o privado de otro país.

El riesgo de País, es el riesgo que entraña un país para las inversiones extranjeras, los inversores al momento de realizar su elección de dónde y cómo invertir, buscan maximizar sus ganancias, pero además tienen en cuenta el riesgo, esto es, la probabilidad de que las ganancias sean menor que lo esperado.

Este riesgo es más evidente cuando se presta a otros países, considerando que tales préstamos no están típicamente asegurados. (14,52)

b) Riesgo de Mercado:

Se entiende por riesgo de mercado la pérdida que puede sufrir un inversionista debido a la diferencia en los precios que se registran en el mercado o en movimientos de los llamados factores de riesgo (tasas de interés, tipos de cambio, etc.) (5,16)

c) Riesgo Cambiario:

Por riesgo cambiario se entiende la probabilidad de incurrir en pérdidas como consecuencia del mantenimiento de posiciones en moneda extranjera y de la evolución adversa de las cotizaciones de las divisas. (14,54)

Este riesgo tiene la agravante, con relación a otros riesgos financieros que implican variaciones en el valor económico de activos y pasivos, de que las variaciones cambiarias pueden ser significativas y darse en forma totalmente inesperada.

El riesgo cambiario se considerará dentro de rangos normales si ante variaciones significativas, no esperadas del tipo de cambio, el efecto sobre el patrimonio económico y el endeudamiento de la entidad no compromete la posición financiera de la entidad.

d) Riesgo de Tasas de Interés:

Es la exposición que tenga la condición financiera de las sociedades financieras ante movimientos adversos en las tasas de interés. Cambios bruscos en las tasas de interés tienen un efecto, por una parte, en el margen financiero; y por la otra, en el valor económico del capital, al cambiar el valor presente de los flujos futuros de los activos y pasivos sujetos a revalorizaciones de las tasas de interés (tasa variable), así como a los que no están sujetos a cambios (tasa fija) al alterarse su valor presente neto. (14,55)

e) Riesgo de Liquidez:

Es la probabilidad de que una entidad financiera enfrente escasez de fondos para cumplir sus obligaciones y que por ello tenga la necesidad de conseguir recursos alternativos o vender activos en condiciones desfavorables, esto es, asumiendo un alto costo financiero e incurriendo en pérdidas de valorización. (5,17)

f) Riesgo Operacional:

Es un concepto muy amplio y se asocia con fallas en los sistemas, procedimientos, en los modelos o en las personas que manejan dichos sistemas. También se relacionan con pérdidas por fraudes o por falta de capacitación de algún empleado en la organización, Asimismo, este tipo de riesgo se atribuye a las pérdidas en que puede incurrir una empresa o institución por la eventual renuncia de algún empleado o funcionario, quién durante el período en que laboró en dicha empresa concentró todo el conocimiento especializado en algún proceso clave. (5,17)

3.1.2 Riesgo en la Operación de Factoraje:

El negocio del factoraje es un negocio de riesgo. Las empresas de factoraje que entregan dinero a cambio de trozos de papel llamados facturas, se exponen al riesgo. De hecho es casi imposible que las empresas de factoraje estén exentas de riesgos comparados con otros participantes de la comunidad financiera, las empresas de factoraje son particularmente vulnerables, después de todo hacen transacciones con un sector de mercado donde los riesgos son endémicos, ya que las pequeñas empresas y aun las medianas tienen una alta tasa de mortalidad, es decir aparecen y desaparecen con relativa facilidad. El riesgo se potencializa aún más por otros factores, ya que la cesión de facturas para resultar atractiva a los clientes requiere rapidez, el cliente que lleva sus facturas a una empresa de factoraje espera que las operaciones se liquiden dentro de las 24 a 48 horas, a más tardar por la sencilla razón de que ese tipo de empresas vive urgido por las necesidades de capital de trabajo, que generalmente es inferior al ritmo de su expansión, las empresas de factoraje deben entonces analizar y decidir rápidamente, y eso potencializa el riesgo. Cuando se equivoca, pierde: el riesgo mayor, sin embargo, no está focalizado en la insolvencia del deudor cedido, sino en los adelantos financiados a los clientes sobre la base de una cesión de facturas que se halla pendiente de analizar. Por este motivo es de vital importancia tener bien establecidos los límites de crédito para cada cliente. (13,43)

La función principal de los límites de crédito es minimizar las pérdidas en caso de incumplimiento, antes de la toma de cualquier decisión de crédito, debe de existir un proceso de autorización, mismo que debe establecer el monto máximo del crédito.

Las situaciones de riesgo en la operación de factoraje se presentan de diversas maneras:

3.2 RIESGO DE CRÉDITO

Se define como riesgo de crédito a las pérdidas esperadas de un incumplimiento por parte del deudor. Esta definición simplificada esconde varios riesgos, la “cantidad” de riesgo es el saldo existente del crédito otorgado, la “calidad” resulta, tanto de la probabilidad de que ocurra el incumplimiento, como de las garantías que reducen la pérdida en el caso del incumplimiento. La cantidad de riesgo, el saldo al momento del incumplimiento, difiere de la pérdida, debido a la recuperación potencial que se puede hacer del crédito, lo que depende de cualquier elemento que mitigue el riesgo, tales como las garantías reales, los avales, la capacidad de negociación con el acreditado entre otros. (24)

También puede definirse como la pérdida potencial que se registra con motivo del incumplimiento de una contraparte en una transacción financiera (o en alguno de los términos y condiciones de la transacción). También se concibe como un deterioro en la calidad crediticia de la contraparte o en la garantía o colateral pactada originalmente. (5,163)

El riesgo de crédito puede analizarse en tres dimensiones básicas:

a) Riesgo de Incumplimiento:

El riesgo de incumplimiento se define como la probabilidad de que se presente un incumplimiento en el pago de un crédito. Existen diversas definiciones para

incumplimiento: el no cumplimiento de una obligación de pago, es el rompimiento de un acuerdo en el contrato de crédito o el incumplimiento económico. (24)

Generalmente, se declara incumplimiento de pago cuando un pago programado no se ha realizado dentro de un período determinado, o se efectúa con posterioridad a la fecha en que estaba programado dicho pago. Este período generalmente es de noventa días para cartera comercial y de ciento ochenta para la hipotecaria, para que dichas carteras se consideren vencidas. Pero el plazo puede ser reducido de acuerdo a la política de cada institución financiera.

El rompimiento de un acuerdo del contrato de crédito se refiere a las obligaciones señaladas en dicho contrato que el acreditado debe cumplir, ya que de no hacerlo, se dará por vencido el crédito.

A la violación de dichos acuerdos se le conoce como “incumplimiento técnico”, el cual generalmente lleva a las partes a negociar, en especial debido a que en ocasiones este tipo de incumplimiento no pone en peligro la sobrevivencia del acreditado. Sin embargo alguno de estos acuerdos puede obligar al acreditado a hacer un pago anticipado del monto total adeudado.

La definición de incumplimiento es importante al estimar la probabilidad de incumplimiento, por ejemplo al utilizar para ello datos históricos, sobre todo si se considera que, generalmente, el simple hecho de incumplimiento no genera pérdidas inmediatas aunque si se incrementa la probabilidad de un incumplimiento total. Por ejemplo, el hecho de que un acreditado no cumpla con uno o dos pagos no necesariamente implica una pérdida. Sin embargo sí se incrementa la probabilidad de que dicho crédito pase a cartera vencida.

El riesgo de incumplimiento se mide a través del cálculo de probabilidad de que ocurra el incumplimiento en un período dado de tiempo. El riesgo del incumplimiento depende de la situación crediticia del acreditado, el cual, a su vez, depende de numerosos factores. Por ejemplo, en un crédito corporativo dependerá, entre otros aspectos, de la situación del mercado en el que se desenvuelva la empresa, el tamaño de la misma, los factores de competencia y la calidad de su administración. Existen además aspectos externos a la empresa que pueden incidir en el incumplimiento, tales como, la situación económica del país, el comportamiento de los mercados financieros nacionales e internacionales, entre otros.

Por otra parte, es importante estimar la tasa de deterioro. Es decir, cuántos de los acreditados que incumplen una o dos o tres veces llegarán al incumplimiento total.

b) Riesgo de Exposición:

El riesgo de exposición se genera por la incertidumbre respecto a los montos futuros en riesgo. En muchos casos, el crédito debe amortizarse de acuerdo a una tabla de amortizaciones o a fechas preestablecidas de pago y por lo tanto, en un momento determinado es posible conocer anticipadamente el saldo remanente; sin embargo, no todos los créditos que las entidades financieras otorgan tienen estas características. Un ejemplo clásico es el de los créditos otorgados a través de tarjeta de crédito, o el de los créditos a través de operaciones de factoraje, ya que por ser una línea de crédito revolving la estimación se torna más compleja, pues no se conoce el monto del saldo insoluto en el futuro. (24)

Por otra parte, cuando los créditos pueden pagarse total o parcialmente de manera anticipada, en especial cuando no existe penalización, se presenta el riesgo de

exposición, ya que no se conoce con exactitud el plazo de liquidación y por ello se dificulta la estimación de los montos en riesgo.

c) Riesgo de Recuperación:

En el evento de un incumplimiento, la recuperación depende del tipo de incumplimiento y de numerosos factores relacionados con las garantías que se hayan recibido, el tipo de garantía de que se trate y su situación al momento del incumplimiento. La existencia de una garantía minimiza el riesgo de crédito si ésta puede realizarse fácil y rápidamente a un valor adecuado al monto adeudado, incluyendo los gastos accesorios (intereses moratorios, gastos, etc.). (24)

En el caso de los avales también existe incertidumbre, pero sobre todo modifica el riesgo de crédito, ya que en caso de incumplimiento se traslada del deudor al avalista, esto no implica una simple transferencia de riesgo, ya que podría suceder que tanto el deudor como su aval incumplieran al mismo tiempo; la probabilidad correspondiente es una probabilidad conjunta de incumplimiento.

Por otra parte, para estimar la recuperación, es importante que se consideren los aspectos legales que ésta pudiera conllevar, tales como el proceso de reconocimiento de deuda, el proceso de elaboración de los documentos necesarios para tomar una acción legal, el tipo de acción legal, el tiempo que toma dicha acción y obviamente, la probabilidad que la acción legal no sea exitosa. Por todo lo anterior, la acción de recuperación también involucra el riesgo legal.

3.2.1 Análisis del Riesgo de Crédito:

Tradicionalmente, para medir la exposición al riesgo, los bancos han elaborado procedimientos homogéneos y tradicionales que también pueden ser aplicados a empresas de factoraje.

Dicho procedimiento está basado en lo que se conoce como las cinco “C” del solicitante: conocer, capacidad, capital, colateral y condiciones cíclicas:

a) Conocer:

Tiene que ver con la integridad, honradez, solvencia moral, reputación y su disposición para cumplir sus compromisos con terceros; conocer su historial crediticio. En el caso de personas jurídicas se suele hacer referencia a la integridad de los miembros de la junta directiva y representantes legales de cada institución, es una variable muy difícil de evaluar, debiendo estimarse a través de juicios subjetivos mediante contactos y entrevistas con el cliente. Para las empresas de factoraje es muy importante esta variable puesto que como se dijo anteriormente esta operación se basa principalmente en la confianza y buena fe del cliente. En Guatemala, existen empresas, que se dedican a la investigación y registro de las personas individuales y jurídicas que incumplieron con alguna obligación crediticia, o que hayan cometido algún delito de cualquier índole, datos que ponen al servicio de las empresas que se dedican a otorgar préstamos o previo a la contratación de personal.

(5,163)

b) Capacidad:

Se refiere a la capacidad de generación de fondos, para hacer frente a la devolución de la deuda. En el caso de empresas de factoraje debe evaluarse al cliente como al deudor, a través de declaraciones del Impuesto sobre la Renta y de Estados Financieros históricos y provisionales preferiblemente auditados.(5,163)

c) Capital:

En esta variable se pretende conocer la contribución de los accionistas que están asumiendo el riesgo de la misma, así como el endeudamiento que la empresa tiene frente a terceros. En el caso de personas individuales, se debe solicitar una declaración jurada de los bienes muebles e inmuebles que esta posea. (5,163)

d) Colateral:

Se refiere a las garantías del crédito en caso de incumplimiento del mismo, en la operación de factoraje como se mencionó se pueden solicitar garantías adicionales como: pagarés, cheque en garantía, aval, etc. En muchos casos es necesaria la existencia de las mismas, aunque no debe considerarse como el factor determinante en la concesión de la línea de crédito, pues esta dependerá en gran medida de la aceptación que tenga el producto del cliente en el mercado. (5,165)

e) Condiciones Cíclicas:

Se refiere a un elemento importante para determinar la exposición del riesgo de crédito, ya que algunas empresas son altamente dependientes de un ciclo económico. (5,165)

En resumen las cinco “C” del crédito son una herramienta importante y tradicional para evaluar el riesgo de crédito, son factores claves que si se aplican de una manera correcta pueden ayudar de una forma significativa a la toma de decisiones para la autorización de la línea de crédito.

Existen diferentes modelos de análisis de riesgos, pero la mayoría de ellos se ajustan a la siguiente metodología:

a) Modelo de Valoración Automática de Riesgos (Credit Scoring):

Es un sistema de calificación de créditos que intenta automatizar la toma de decisiones en cuanto a autorizar o no una determinada operación de crédito. Funciona mediante un sistema de puntuación en función de las características del cliente, con lo que se determina la probabilidad de que éste pueda afrontar sus obligaciones de pago. (14,104)

b) Modelo Relacional:

El modelo relacional se basa en el análisis exhaustivo de la información que se encuentra en poder de la entidad derivada de las relaciones pasadas y presentes que el cliente ha mantenido con la empresa.

Este método de evaluación no tiene una metodología estructurada, sino que, es a través de las relaciones históricas del cliente con la empresa que se pretende alcanzar una respuesta adecuada al nivel de exposición del riesgo deseado.

Una limitante de este método es que solo puede aplicarse a clientes que previamente hayan tenido relaciones con la entidad y depende de que exista una base de datos sólida y confiable para poder tomar una decisión. (14,105)

c) Modelo Económico-Financiero (Modelo de Rating):

En este modelo se hace un análisis detallado de los estados financieros del cliente (Balance General y Estado de Resultados), la capacidad gerencial y operativa, el plan estratégico de negocios a mediano y largo plazo y todos aquellos documentos que permitan conocer la realidad económica y financiera de la empresa actual y futura.

Para la toma de una decisión es de vital importancia que la información solicitada sea confiable, por tal motivo es importante que esta información vaya avalada por un informe de auditoría.

Es importante destacar que el éxito del modelo dependerá de la calidad y oportunidad de la información contable obtenida además de la formación del personal que efectúa el análisis de crédito. Este modelo es el más común utilizado en instituciones financieras incluyendo empresas de factoraje. (14,106)

3.2.2 Riesgo de Crédito en el Análisis de la Documentación Solicitada:

Una de las fases de mayor importancia al momento de la autorización de la línea de crédito por operaciones de factoraje, es el análisis de la documentación que se solicita al cliente, ya que cualquier anomalía no detectada en la misma eleva el riesgo de crédito existente en la transacción.

Uno de los aspectos importantes para este análisis es contar con personal capacitado ya que por la rapidez con que deben tomarse las decisiones, por la naturaleza del crédito cualquier error puede llevar a la empresa a tener grandes pérdidas.

Debe realizarse un análisis detallado, de cada documento solicitado, empezando desde la escritura de constitución de la sociedad, hasta la verificación ante la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT), para comprobar la autenticidad y autorización de las facturas presentadas.

3.2.3 Riesgo de Crédito en la Gestión de Cobranzas:

En la gestión de cobranzas o mandato de cobranza existe un riesgo alto de crédito, debido a que en esta modalidad el cliente o cedente, es quien cobra y éste entrega al factor el valor de las facturas cobradas. En este proceso existe el riesgo que el cliente cobre las facturas y luego no las reintegre al factor.

En este caso el riesgo es aún mayor debido a que en la mayoría de casos donde existe esta modalidad de cobro el deudor no está enterado de la relación existente entre el factor y el cliente y se hace complicado para el factor poder llevar un control de las facturas efectivamente pagadas por el deudor.

3.2.4. Riesgo de Cobro Indirecto:

El cobro indirecto se da cuando el cliente sin estar autorizado cobra directamente al deudor el importe de alguno o de todos los créditos cedidos al factor y anticipados por éste, a pesar de las notificaciones realizadas al deudor comunicándole la cesión de los créditos.

Para minimizar este riesgo se pueden adoptar medidas como:

- a) Condicionar el desembolso de los créditos hasta la presentación de la carta con firma y sello de recibido donde el cliente indique que a partir de tal fecha los pagos deberán efectuarse solamente al factor.
- b) Solicitar una carta del deudor donde acepta la solicitud efectuada por el cliente.
- c) Exigir, si se considera necesario, fiadores solventes que avalen el contrato.

3.2.5 Fraude:

En el negocio del factoraje es común observar algunas conductas fraudulentas de los clientes impulsados por la urgencia de obtener fondos para superar situaciones de iliquidez.

Las conductas más frecuentes son las de ignorar la cesión y cobrar la factura del deudor cedido, la pre-facturación y las facturas inventadas. En el primer caso aprovechando alguna falla del sistema o bien requiriendo el pago directamente. La pre-facturación también es una transgresión bastante común, y en algunas oportunidades fruto de una equivocación. El cliente cede la factura antes de despachar la mercadería o de prestar los servicios. En general no es producto de un error, sino que obedece a

alguna urgencia del cliente por obtener dinero efectivo y por ello se anticipa a la solicitud del deudor, en ocasiones sobre la base de pedidos ya formulados. Si el pedido se concreta y la mercadería se entrega o el servicio se presta, lo más grave que puede ocurrir es cierto diferimiento en la fecha de pago de la factura. Caso contrario la factura no tendrá respaldo y la deuda deberá ser cobrada al cliente. Este tipo de situaciones son bastante comunes en el negocio del factoraje, tales actos ya sea originados por un error administrativo o intencional, constituyen claras violaciones al contrato de cesión dando derecho a la empresa de factoraje a rescindir el contrato en forma inmediata y a exigirle al cliente el reintegro de los fondos financiados.

Las facturas falsas o inventadas son el extremo del fraude, se trata de una deuda que no existe y que tiene pocas posibilidades de prosperar como método de defraudación, si existe un sistema bien implementado de verificación de facturas y particularmente cuando se tienen buenos contactos en las empresas deudoras. (13,45)

Otro método utilizado para adquirir dinero por parte del cliente cuando sus ventas no son suficientes para cubrir con su ciclo de transacciones aun negociando todas sus cuentas por cobrar, se recurre a la alteración de facturas, colocándole un número antes o después lo que hace que el valor de la factura se eleve. Por ejemplo:

Si una factura es por Q.1,835.00 le agregan un número uno a la izquierda lo que significa que el valor de la factura se convierte en Q.11,835.00, y al momento de que el factor exige el pago al deudor éste tiene un cuenta por pagar de Q.1,835.00, como se indicó con anterioridad, si existe un buen sistema de verificación de facturas se pueden evitar o detectar estas irregularidades antes de que el factor desembolse el dinero al

cliente y dar inmediatamente por terminado el contrato de factoraje y exigir el monto adeudado si existiera.

3.2.6 Disminución del Monto de la Factura:

Si bien el fraude en sus diversas formas representa un alto riesgo de crédito para la empresa de factoraje, también existe riesgo en lo que respecta el cobro de las facturas adquiridas, como por ejemplo:

El efecto de las notas de crédito por diferencias en los montos facturados, en la cantidad y la calidad de la mercadería entregada o servicio prestado, los descuentos no considerados o por devolución de mercadería en mal estado. Esas contingencias que dependen de la circunstancia que rodea a cada factura y a las características del comprador y su proveedor.

En este aspecto juega un papel muy importante el departamento de análisis de la información solicitada, pues debe hacerse una evaluación basada en antecedentes históricos de la calidad del producto que vende el cliente, tomando en cuenta el volumen de devoluciones promedio que le realizan mensualmente. Debe de ponerse atención especial cuando los productos que distribuye el cliente son perecederos y tiene una fecha corta de vencimiento. En estos casos el volumen de devoluciones es mayor y debe analizarse otorgarle un porcentaje menor en cada sesión, descontado un 20% o 25% del total de la factura como cobertura. Es de vital importancia el seguimiento del cliente y de la empresa que adquiere sus productos o servicios (deudor), ya que esto permite armar una base de datos que conduce a estadísticas que, en circunstancias normales suelen repetirse.

Las empresas de factoraje deben evaluar cuidadosamente la calidad de los deudores comerciales del cliente.

Si los activos y la solvencia del cliente no son sólidos, la empresa de factoraje debe centrar su atención en la evaluación minuciosa de su probablemente única fuente de cobro: el deudor cedido.

La calificación del riesgo de crédito en el negocio del factoraje se logra en cierto sentido con la experiencia más que con el detallado análisis financiero. Para ello se examina a fondo la calidad de la deuda (la factura cedida y el deudor de ella). En el ámbito de la pequeña y mediana empresa la calidad del balance general del cliente es talvez menos importante para la empresa de factoraje que para un banco que otorga un préstamo, debido a que en el factoraje si se comprueba la capacidad de pago del deudor no existirán mayores inconvenientes para la recuperación del crédito.

Las empresas de factoraje deben analizar con minuciosidad el producto del cliente, la productividad y su distribución. El factor debe interesarse de como su cliente recibe y cumple con los pedidos, emite facturas, cómo se administra, monitorea los créditos, controla a sus clientes y recauda la cobranzas, así como las características e idoneidad de las personas que integran la empresa cliente.

En vista de estos riesgos no es ilógico que las empresas de factoraje se interesen por la honestidad de los individuos y su propensión a reinvertir las ganancias en la expansión de su empresa. A diferencia de los bancos, las empresas de factoraje se preocupan principalmente de la entidad de la factura como fuente de pago. Una factura cedida, o una factura cambiaria endosada, válida y exigible a su vencimiento, adeudada

por una empresa seria y solvente, compensa muchas deficiencias y puntos débiles del negocio del factoraje. (13,47)

3.2.7 Incumplimiento de Pago por Parte del Deudor:

En la operación de factoraje existe el riesgo de incumplimiento de pago por parte del deudor cedido, ya que con la sesión de los créditos el factor no adquiere mejores derechos que los que ya tenía el cliente, por lo que deberá estudiar cuidadosamente los aspectos de la venta a que se refiere la factura, es muy importante lo que tenga que ver con los descuentos máximos pactados y con los plazos de pago. El factor debería en definitiva formarse una idea clara de los derechos que se le ceden.

Es aconsejable que en la notificación del factor al deudor se incluya un recordatorio de la cesión y que ello sirva como acuse de recibo. El envío de tales notificaciones regulares, puntuales y correctas, fundamenta el proceso de cobro ya que algunas empresas grandes pagan contra factura y muchas necesitan notificaciones cada final del mes antes de hacer los pagos.

El factor debe llevar eficientemente un control de saldos pendientes de pago, por lo que debe notificar al deudor a través de un modelo de carta frecuentemente pactado con el cliente, lo que puede dar origen a interferencias en las relaciones estrictamente comerciales entre clientes y deudores. Si fallan las demandas y amenazas, es usual consultar al cliente, lo que a veces sirve para evitar la necesidad de ejercer la acción legal. El cliente puede ayudar en el cobro suspendiendo las entregas al deudor o añadiendo su propia persuasión a la del factor.

Es conveniente antes de anotar la falta de pago, hacer un último esfuerzo de clarificación de la situación pues, a veces, aquél puede estar justificado. Para ello el contacto directo (Teléfono, Fax, Email etc.) es aconsejable y en ocasiones eficaz.

A veces, para evitar la acción legal se acuerda un pago aplazado fraccionado a instancias del deudor, sino se procede tal acuerdo, el factor deberá entablar una demanda legal al deudor por incumplimiento de pago.

Existen varias causas por las cuales el deudor no hace efectivo el pago como por ejemplo: Por Insolvencia, ya sea esta por quiebra, porque exista una orden de intervención dictada por juez competente a la empresa, o por liquidación de la sociedad.

También algunas veces el deudor se opone a la liquidación total o parcial de uno o varios créditos cedidos por estar en desacuerdo con las mercancías o servicios recibidos o con las condiciones pactadas en la compraventa. Esto puede originar que el importe del crédito financiado en origen por el factor sea mayor que el definitivamente pagado por el deudor. En este caso el cliente deberá rembolsar al factor el importe del exceso financiado.

Las causas más frecuentes por las que surgen estas diferencias tienen su origen en devoluciones de mercaderías por deterioro, diferencias en peso, diferencias en cantidad, defectos de calidad, demora en la entrega, descuentos por exhibición, descuentos por promoción, liquidaciones provisionales en obras y prestación de servicios, etc. Generalmente, estas diferencias se solucionan posteriormente con la emisión de notas de crédito.

Si el deudor no hiciera efectivo el pago, el factor deberá solicitar al cliente la cancelación del mismo y si no lo hiciera, deberá entablar una demanda legal ejecutando las garantías que el factor posea del cliente.

Para prevenir este riesgo se suele evitar que cliente y deudor sean a la vez proveedores el uno del otro, ya que un problema surgido de las relaciones entre ambos, aún ajeno al crédito anticipado podría perjudicar su pago. Así mismo se utiliza un porcentaje de anticipos (normalmente del 80% del 100% del valor de los créditos cedidos), y se estima la liquidación y solvencia económica del cliente para hacer frente al reembolso de los importes financiados en exceso.

3.2.8 Riesgo en la Ejecución de Garantías Adicionales:

Existen muchos riesgos al momento de ejecutar garantías adicionales por ejemplo:

El Cheque: Tiene el riesgo de no tener fondos suficientes a su presentación. También que vence después de seis meses de la fecha de emisión, por lo que muchas veces se tiene un documento inservible a la hora de presentar una demanda, por este motivo es importante cuando se solicita un cheque como garantía adicional para respaldar la operación, que este no venga fechado es decir que el espacio para la fecha se deje en blanco.

El Pagaré: El pagaré tiene la desventaja que por ser un título de crédito mercantil, debe ejecutarse por la vía civil, donde los juicios se vuelven extremadamente largos y en donde la garantía es fiduciaria, es decir que los activos de la empresa respaldan al pagaré, pero si la empresa quiebra, prácticamente no hay nada que reclamar.

El Aval: Como se explico anteriormente, con el aval es necesario en aquellas empresas que no tienen certeza de pago y se solicita a una persona que cuenta con un patrimonio y respaldo económico en el momento de suscribirse el contrato, pero pasado el tiempo puede darse que ese respaldo patrimonial y económico desaparezca y tampoco tenga como cumplir con la obligación adquirida.

Lo más importante a la hora de suscribir un contrato de factoraje, es hacer una correcta evaluación de la cartera sujeta a crédito, ya que esto evitará en gran manera cualquier riesgo que se pueda dar con respecto a la recuperación del capital invertido.

3.3 RIESGO LEGAL

Se refiere a la pérdida que se sufre en caso de que exista incumplimiento de una contraparte y no se pueda exigir, por la vía jurídica, cumplir con los compromisos de pago. Se refiere a operaciones que tengan algún error de interpretación jurídica o alguna omisión en la documentación. (5,17)

El riesgo legal se puede definir como la posibilidad de que se presenten pérdidas o contingencias negativas como consecuencia de fallas en contratos y transacciones que pueden afectar el funcionamiento o la condición de una institución, derivadas de: error, dolo, negligencia o imprudencia en la concertación, formalización o ejecución de contratos y transacciones.

También se puede definir como la posibilidad de ocurrencia de pérdidas financieras debido a la falla en la ejecución de contratos o acuerdos, al incumplimiento no intencional de las normas, así como a factores externos, tales como cambios regulatorios y procesos judiciales entre otros.

3.3.1 En la Emisión del Contrato de Factoraje:

El contrato de factoraje debe de realizarse a través de un Notario Público, preferiblemente con conocimientos financieros, debido a que este contrato no se encuentra regulado en las leyes nacionales, debe realizarse tomando en cuenta todas las situaciones que rodean el entorno de la operación a efecto de no permitir interpretaciones que den lugar a que una persona de mala fe pueda estafar a la empresa de factoraje.

3.3.1.1 Contrato:

Tomando en cuenta que el Código de Comercio guatemalteco no define el contrato mercantil, para encontrar una definición de contrato, el Código Civil guatemalteco refiere: en su artículo 1517 “Hay contrato cuando dos o más personas convienen en crear, modificar o extinguir una obligación”.

Según el diccionario de la lengua española contrato “es un pacto o convenio oral o escrito entre partes que se obligan sobre una materia o cosa determinada”

3.3.1.2 Contrato Mercantil:

En el código de comercio no existe una definición clara de lo que es contrato mercantil pero puede decirse que es “un acuerdo que tiene carácter comercial generado entre dos o más persona y del que se derivan uno o más derechos u obligaciones”. (22)

3.3.1.3 Contrato de Factoraje:

El contrato de factoraje se toma como un contrato atípico, pero puede decirse que el contrato de factoraje se asemeja en cierta manera al contrato de descuento, sin embargo existen algunas relaciones propias que no permiten tipificarlo como descuento.

También se puede decir que el contrato de factoraje se asemeja al contrato de compraventa, si se toma en cuenta que la forma en que define el contrato de compraventa el derecho positivo mercantil, en la venta contra documentos, el vendedor cumplirá su obligación de entrega, remitiendo al comprador, los títulos representativos de las mercaderías y los demás documentos indicados en el contrato o exigidos por el mismo. En este sentido se puede decir que el vendedor es el cliente y el comprador es el factor, pero debe tomarse en cuenta que por la cantidad de documentos que se transfieren es difícil hablar de una compraventa, además, que en el contrato de factoraje se puede hacer una combinación de figuras que son operaciones complementarias del contrato de factoraje.

3.3.1.4 Aspectos a Evaluar en la Emisión de un Contrato de Factoraje:

En la emisión del contrato de factoraje y por el riesgo que la operación implica, es importante que el factor evalúe ciertos aspectos a la hora de suscribir dicho contrato, pues en éste, el factor puede dejar bien establecido las condiciones mediante las cuales se llevará a cabo la prestación de sus servicios estableciendo cláusulas que encauzarán la conducta del cliente. Este contrato no tiene la rigidez propia de la formalidad de ciertos contratos, pero dada su naturaleza y finalidad, el cumplimiento del mismo, no

depende tanto del cliente o cedente, sino de los deudores de éste, los cuales pasarán a ser deudores del factor. Es decir que el buen resultado de ésta operación en gran medida depende de los deudores y no del fabricante o cliente, de aquí que un elemento importante para hacer resaltar en el contrato es que el cliente no podrá cobrar las facturas que ya han sido adquiridas por parte del factor.

En el contrato debe quedar identificado cual es el objeto del mismo, la forma en que se hará la cesión de créditos, el valor de dicha cesión y en que momento se efectuará; es importante dejar una cláusula donde el factor tenga la potestad de rechazar y devolver al cliente los documentos de crédito (facturas) incompletos o que no se ajusten a los términos convenidos, así como establecer cuales son las obligaciones del factor y las obligaciones del cliente, para no dar motivos a malos entendidos.

En el contrato debe consignarse la dirección exacta del cliente la que quedará para recibir cualquier clase de notificaciones o citaciones a efecto que este no pueda asumir ante cualquier eventualidad que no ha sido notificado.

Y por último es importante consignar la obligación que tiene el cliente de notificar a los deudores la existencia del acuerdo de cesión de los créditos a favor del factor. Dichas notificaciones deberá efectuarlas el cliente a través de Notario Público inmediatamente después de la firma del contrato, entregando al factor la copia con firma de recibido del deudor.

3.3.2 Atipicidad del Contrato de Factoraje:

3.3.2.1 Contrato Típico:

Los contratos típicos son aquellos que están expresamente regulados en la ley, que tienen una disciplina particular o propia en la ley. (22)

3.3.2.2 Contrato Atípico:

Los contratos atípicos son aquellos que no encuentran su “sede” dentro de la ley, aquellos que carecen, no de un nombre sino de una estructura o regulación legal. Son el producto de la libertad contractual y de las necesidades de la vida jurídica, no son producto de la fantasía sino de la necesidad práctica que plantean algunos negocios en particular que como se dijo anteriormente no están regulados en las distintas leyes del país, de manera que el mismo se regirá conforme las estipulaciones que convengan las partes y a los principios y normas que rigen la contratación en general. En consecuencia los derechos y obligaciones del contrato de factoraje serán los establecidos por el usuario y el factor con base en la autonomía de la voluntad, y esta reiteración de contratos por distintos fabricantes vienen a darle un sentido consuetudinario a las fórmulas empleadas. (22)

En ciertos países existen contratos típicos que en su inicio fueron atípicos, mediante los cuales las partes establecen las pautas a seguir. En este caso, son sólo atípicos en cuanto que no tienen una tipicidad en el ordenamiento jurídico, pero que con la aplicación frecuente se vuelven de hecho típicos, cláusulas normales que se utilizan en un sector del mercado y que por su reiteración se toman como algo de observancia general.

Los contratos atípicos se pueden clasificar en:

a) Contratos atípicos puros

Son aquellos que no encajan en ninguna de las figuras con específica regulación legal y tampoco responden a una combinación de elementos correspondientes a figuras contractuales típicas.

b) Contratos atípicos mixtos

No Implican una pluralidad de contratos sino uno solo, con elementos pertenecientes a otros tipos de contratos, aunque ligados de manera que constituyen un todo unitario. Son entonces una combinación de contratos completos, sino de elementos contractuales total o parcialmente regulados por disposiciones relativas a diversas especies típicas de contratos.

3.3.3. En el Embargo de Cuentas por Cobrar:

Existe un alto riesgo si no se tiene un contrato de factoraje claro y conciso ya que ante un litigio judicial al cliente, un tercero puede solicitar el embargo de las cuentas por cobrar que éste tenga a otras empresas, las cuales ya han sido compradas por parte del factor, pero si el contrato no está bien definido el juez puede dictaminar a favor de la empresa demandante, y en este caso quien perdería sería el factor, ya que tales cuentas por cobrar son propiedad del factor y no del cliente.

Derivado de esta situación es muy importante que se notifique al deudor de la existencia del contrato entre el factor y el cliente, para que en cualquier eventualidad el factor tiene constancia que el deudor está enterado que las cuentas que tiene por pagar

son propiedad del factor, y solicitar al juez la anulación de alguna sentencia que perjudique los intereses del factor.

3.3.4 En la Presentación de Demanda al Cliente por Incumplimiento de Pago del Deudor:

Cuando el factoraje es con recurso, es decir, que el factor no asume el riesgo total de las cuentas por cobrar, existe la posibilidad que el deudor no haga efectivo el pago, en este sentido, el factor requiere el cobro al cliente, y si éste se opusiera a hacer el pago, el factor se ve en la necesidad de requerir el cobro por la vía judicial, existiendo un alto riesgo, ya que al no existir un contrato tipificado por la ley que regule esta operación, muchas veces el juez no encuentra una base legal para aplicar una sanción.

Por esta situación en los casos que el factor tenga algún grado de duda a la hora de iniciar una relación comercial, se puede auxiliar solicitando al cliente otras garantías que puedan en algún momento ayudar para efectuar el cobro, como avales de los socios, cheques en garantía, pagarés etc.

CAPÍTULO IV

4. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA Y DOCUMENTACIÓN DE SOPORTE PARA LA APROBACIÓN 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.

Por esta situación es importante que para las medianas y grandes empresas, sus Estados Financieros estén auditados, para mayor confiabilidad de las cifras presentadas.

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.

4.1 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, convencionalismos 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.

4.1.1 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 Contabilidad en la (NIC) 1 párrafo 53 dice “cada empresa deberá determinar, considerando la naturaleza de sus actividades, si presenta o no sus activos corrientes y sus pasivos corrientes como categorías separadas dentro del balance de situación general”. si la empresa opta por no realizar la clasificación mencionada, los activos y pasivos deben presentarse utilizando como criterio genérico su grado de liquidez.

Sea cual fuere el método de presentación adoptado, 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) 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.

El término no corriente incluye activos tangibles o intangibles, de operación o financieros ligadas a la empresa a largo plazo. (15,114)

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. (15,115)

4.1.2 Estado de Resultados:

El estado de resultados o estado de pérdidas y ganancias 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. (15,122)

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

- **Método de la Naturaleza de los Gastos**

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: (15,123)

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	<u>(X)</u>
Resultado de operación	<u><u>X</u></u>

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. En algunos países, que utilizan esta forma de desglose, presentan los aumentos de las

existencias de productos terminados y en proceso inmediatamente después de los ingresos. No obstante, esta forma de presentación no debe implicar que tales partidas representan ingresos.

- **Método de la Función de los Gastos**

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)
MARGEN BRUTO	<u>X</u>
OTROS INGRESOS DE OPERACION	X
GASTOS DE DISTRIBUCION	(X)
GASTOS DE ADMINISTRACION	(X)
OTROS GASTOS DE OPERACIÓN	(X)
RESULTADO DE OPERACIÓN	<u>X</u>

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. (15,124)

4.2 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” (16, 75)

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 o denegar la operación de factoraje.

4.2.1 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:

4.2.1.1 Financieros:

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

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

4.2.1.2 De Resultados o de Rentabilidad:

Trata de establecer en que forma y en que medida el capital invertido produce utilidad o sufre pérdidas. Por medio de éste análisis se determina la efectividad de la administración en el control de gastos, costos, pérdidas y ganancias. 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 Pérdidas y Ganancias es la fuente de información.

4.2.2. 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.

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 las empresas que hayan solicitado los servicios de factoraje.

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.

4.2.2.1 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 que 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”. (16,91)

b) Clasificación de las Razones Simples:

- Razones de solvencia;
- Razones de estabilidad;
- Razones de rentabilidad;
- Razones de actividad.

- **Razones de Solvencia:**

Son las razones que miden la capacidad de pago que tienen las empresas para cubrir sus obligaciones a corto plazo. (23)

a) Solvencia:

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

Fórmula:

$$\frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

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 cuenta sus inventarios.

Fórmula:

$$\frac{\text{Activos Corrientes} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

c) Solvencia Inmediata:

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

Fórmula:

$$\frac{\text{Efectivo (+) Valores Negociables}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

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.)

Fórmula:

$$\frac{\text{Activo Defensivo}}{\text{Desembolsos diarios}}$$

• **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 defecto para pagar Q1.00 de pasivo no corriente.

Este índice podrá variar en los primeros años cuando la empresa necesite financiamiento para la compra de activos no corrientes.

$$\frac{\text{Activo No Corriente}}{\text{Pasivo No Corriente}}$$

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.

$$\frac{\text{Capital Contable}}{\text{Activos no Corrientes (neto)}}$$

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.

$$\frac{\text{Capital Contable}}{\text{Activo Total}}$$

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.

$$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

e) Solidez:

Indica cuanto del activo total tiene la empresa para pagar un Q.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.

$$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$$

- **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.

$$\frac{\text{Utilidad Antes de Gastos Financieros}}{\text{Gastos Financieros}}$$

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

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

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

- 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.

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital Contable}}$$

d) Utilidad Bruta:

Señala la ganancia que se obtiene por Q1.00 de ventas, restándole los costos variables.

$$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$$

e) Rentabilidad de la Inversión:

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

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo total}}$$

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.

$$\frac{\text{Utilidad Neta (-) Dividendo Preferencial}}{\text{Promedio de Acciones Comunes}}$$

• **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.

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

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.

$$\frac{360 \text{ ó } 365 \text{ días}}{\text{Rotación Cuentas por Cobrar}}$$

c) Rotación de Inventarios:

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

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

d) Plazo Medio de Venta:

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

$$\frac{360 \text{ ó } 65 \text{ días}}{\text{Rotación de Inventarios}}$$

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.

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

f) Plazo Medio de Pago:

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

$$\frac{360 \text{ ó } 365 \text{ días}}{\text{Rotación de Cuentas por Pagar}}$$

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.

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

h) Rotación de Planta y Equipo:

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

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

i) Rotación de Materias Primas:

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

$$\frac{\text{Costo de M.P. Consumida}}{\text{Promedio de Inv. de M.P.}}$$

j) Plazo Medio de Consumo de Materia Prima:

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

$$\frac{360 \text{ ó } 365 \text{ días}}{\text{Rotación de Materia Prima}}$$

k) Rotación de Inventario de Productos en Proceso:

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

$$\frac{\text{Costo de Producción}}{\text{Rotación de materia Prima}}$$

l) Plazo Medio de Producción:

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

$$\frac{360 \text{ ó } 365 \text{ días}}{\text{Rotación de Productos En Proceso}}$$

4.3 ANÁLISIS DE LA 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

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.

4.3.1 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 por la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT).

Para realizar este proceso la SAT ha habilitado en su página de Internet www.portalsat.gob.gt un enlace donde se puede verificar la legalidad de las facturas.

Deben de examinarse aspectos como:

- Número de NIT de la empresa emisora.
- Razón Social de la empresa emisora
- Comparar el número de Resolución de la factura con el que aparece en el portal SAT.
- Número de serie de la factura
- Verificar si la imprenta que imprimió las facturas está registrada en la SAT

- Examinar si la factura no ha sido alterada
- Cotejar las cantidades con el deudor.

4.3.2. Registros Legales:

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

4.3.2.1 Escritura de Constitución:

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

4.3.2.2 Nombramiento del Representante Legal:

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

4.3.2.3 Inscripción en el Registro Mercantil:

Es importante constatar que la empresa ha sido inscrita definitivamente en el Registro Mercantil, para la verificación de este procedimiento es importante solicitar las patentes de comercio.

4.3.2.4 Inscripción en el Registro Tributario Unificado:

Este documento de soporte es muy importante, pues a través de él se puede verificar toda la información fiscal de la empresa, es decir, a que regimenes de operación está inscrita la misma y cuales son sus obligaciones fiscales para con el estado.

Adicional a esto debe solicitarse copia de las tres últimas declaraciones del Impuesto al Valor Agregado, 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.

4.3.3 Emisión y Registro del Contrato de Cesión de Derechos de Crédito:

Este contrato debe estar autorizado por un abogado y notario y registrado en el Archivo General de Protocolos 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.

4.3.4 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.

CAPÍTULO V

5. PROCEDIMIENTO PARA LA APROBACIÓN, OTORGAMIENTO Y RECUPERACIÓN DEL CRÉDITO POR MEDIO DE FACTORAJE (CASO PRÁCTICO)

En el presente capítulo 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 es un mal cliente.

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.

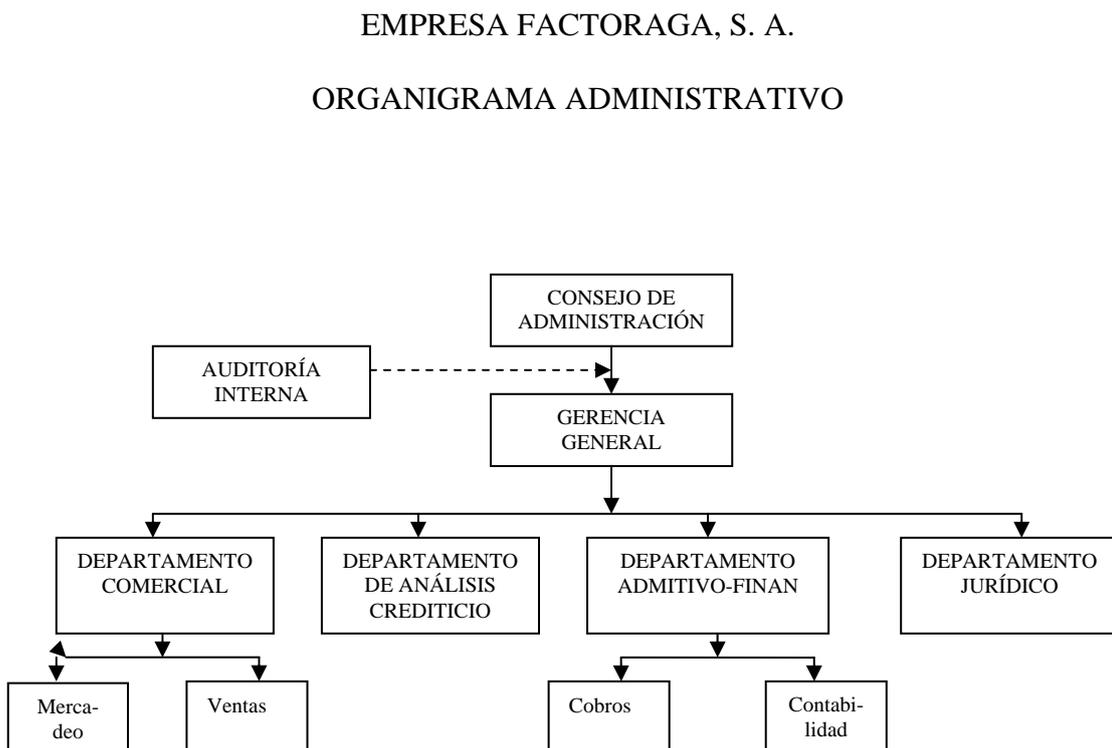
5.1 INFORMACIÓN GENERAL DE LA ENTIDAD

5.1.1 Antecedentes:

La Empresa FACTORAGA, S.A. es una empresa de servicios financieros; su actividad principal es la de prestar servicios de factoraje con o sin recurso, sus clientes principales se podrían catalogar dentro de la pequeña y mediana empresa.

La Entidad se constituyó bajo las leyes de la República de Guatemala como Sociedad Anónima el 25 de febrero de 2001, según escritura pública No. 125, ante los oficios del Notario Pedro Sagastume López e inscrita en el Registro Mercantil de la República en forma definitiva el 4 de junio de 2001.

Fsctoraga, S.A. se estructura de la siguiente forma:



Fuente: Elaboración propia

5.1.2 Políticas Sobre la Operación de Factoraje:

FACTORAGA, S.A.		INSTRUCCIÓN GENERAL	
Título: Políticas Sobre Operación de Factoraje	Fecha de Emisión: 15 de octubre de 2004	Código: FP-001	

1) **Objetivo:**

Definir las políticas que deben observarse para aprobar, otorgar y recuperar el crédito a través de operaciones de factoraje con o sin recurso.

2) **Alcance:**

Estas políticas son de observación general y de aplicación en FACTORAGA, S.A.

3) **Responsabilidad:**

3.1 El Auditor Interno es el encargado de velar porque se cumplan las políticas sobre la operación de factoraje.

3.2 Los Jefes de los distintos departamentos deben poner en práctica las políticas sobre la operación de factoraje.

3.3 El Gerente General, los Jefes de Departamentos y los colaboradores de los mismos son los responsables de cumplir con las políticas sobre la operación de factoraje.

4. **POLITICAS**

- La aprobación de la línea de crédito se ajustará a los siguientes límites:

- 1) Jefe Área Administrativa hasta Q.150,000.00
- 2) Gerencia General de Q.150,000.01 hasta Q.300,00.00
- 3) Consejo de Administración sin límite

- La solicitud de línea de crédito únicamente puede ser firmada por el Representante Legal en el caso de Sociedades Anónimas y por el propietario si la empresa es individual.
- Los límites de la línea crédito deben ser revisados por la Jefatura Administrativa cada seis meses, informando a Gerencia General de cualquier cambio en las condiciones aprobadas.
- Una cartera se considera en mora, al siguiente día del vencimiento del plazo otorgado en la línea de crédito.
- El período máximo de la línea de crédito autorizada es de dos años, teniendo que renovarse las condiciones después de este período.
- Los estados financieros del deudor deben estar auditados por un Auditor Independiente sin importar el límite de la línea de crédito.
- La documentación legal solicitada al cliente y al deudor debe ser autenticada por un Notario Colegiado Activo.
- En líneas de crédito mayores a Q.500,000.00 los estados financieros del cliente deben estar auditados.
- El tiempo máximo autorizado para el crédito de las facturas es de 90 días.
- No se aceptarán deudores de empresas individuales.
- No se dará trámite a ningún expediente de solicitud de línea de crédito si falta alguno de los siguientes informes:
 - a) Informe de Verificación de Documentación del Cliente
 - b) Informe sobre Análisis de Estados Financieros del Cliente
 - c) Informe sobre Verificación de Referencias Comerciales, Bancarias y Situación Judicial del Cliente
 - d) Informe de Verificación de Documentación del Deudor

- e) Informe sobre Análisis de Estados Financieros del Deudor
 - f) Informe sobre Situación Judicial del Deudor
 - g) Informe Sobre Cumplimiento de Políticas
 - h) Informe sobre el Riesgo de Crédito
- Las garantías adicionales aceptadas al cliente son únicamente, pagaré, cheque y aval.
 - Para cumplir con la normativa de la Ley de Lavado de Dinero y Otros Activos, no se recibirá ningún pago en efectivo.
 - La operación de factoraje se realizara únicamente en Quetzales, moneda de la Republica de Guatemala.

5.1.3 Procedimientos Sobre la Operación de Factoraje:

FACTORAGA, S.A.		INSTRUCCIÓN GENERAL	
Título: Manual de Procedimientos Sobre la Operación de Factoraje	Fecha de Emisión: 15 de octubre del 2004	Código:FM-001	

1) **Objetivo:**

Describir la secuencia lógica y cronológica de las distintas operaciones o actividades que se llevan a cabo en la aprobación, entrega y recuperación de un crédito a través de la operación de factoraje.

2) **Alcance:**

Estas políticas son de observación general y de aplicación en FACTORAGA, S.A.

3) **Responsabilidad:**

3.1 El Auditor Interno es el encargado de velar porque se cumplan los procedimientos sobre la operación de factoraje.

3.2 Gerencia General y los Jefes de departamento deben poner en práctica los procedimientos sobre la operación de factoraje.

3.3 El Gerente General, los Jefes de Departamentos y los colaboradores de los mismos son los responsables de cumplir con los procedimientos sobre la operación de factoraje.

4) **Procedimientos:**

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.

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.

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 procede a realizar la verificación de toda la documentación dejando suficiente evidencia que compruebe la veracidad de la información. Luego traslada el expediente a otro analista para continuar con el proceso.

Análisis del Cliente:

Este proceso consiste en realizar el análisis del cliente, consultando referencias comerciales y judiciales, adjuntando el informe entregado por la empresa contratada para este servicio, 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.

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 efectúa el análisis de estados financieros (Balance General y Estado de Resultados).

Evaluación de Auditoría Interna:

Auditoría Interna recibe el expediente con los respectivos informes del cliente y del deudor, emitidos por los analistas de riesgos, ésta evalúa el cumplimiento de políticas y

procedimientos y emite informe en el cual se adjunta al expediente y este es enviado a la jefatura administrativa.

Recepción de Expediente con Informe de Auditoría Interna:

La jefatura administrativa elabora el formulario para aprobación de la línea de crédito y procede a aprobarlo de acuerdo a las políticas de límites para aprobación, si el crédito está dentro de su rango procede a la autorización, de lo contrario debe ser remitido de acuerdo al rango que corresponda para su respectiva aprobación y luego recuperarlo y trasladarlo al departamento jurídico cuando sea incobrable.

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 de FACTORAGA, S.A., 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.

Desembolso del Crédito:

Una vez firmado y protocolizado el contrato de sesión 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.

Contabilización:

El departamento de contabilidad procede a registrar la operación observando las políticas y procedimientos contables.

Custodio de Documentos:

El departamento administrativo financiero es el encargado de resguardar toda la documentación legal que respalda la operación de factoraje, así como de entregar semanalmente al área de cobros las facturas vencidas y/o Contraseñas de Pago que se puedan recuperar durante el transcurso de la semana siguiente.

Seguimiento Recuperación y Liquidación:

El área administrativa financiera, a través de su departamento de cobros es la encargada de realizar la recuperación del crédito, darle el seguimiento necesario, emitir cartas para cobro administrativo y trasladarlo al área jurídica en caso de agotarse la fase administrativa.

5.1.4 Flujograma de Operaciones:

Flujograma de Aprobación y Recuperación de Crédito por Operación de Factoraje					
OPERACIÓN:	Inicio/Fin		Proceso		
	Decisión		Datos		
	Informe				

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	DEPARTAMENTO				
	COMERCIAL	ANÁLISIS	AUDITORÍA INTERNA	ADMITIVA FINANCIERA	JURÍDICA
Inicia la relación y presenta oferta y prestación de servicios al cliente					
Entrega de la solicitud de crédito al cliente					
Recepción y revisión de la documentación solicitada					
Traslada la documentación presentada por el cliente al Departamento de Análisis					
Verificación de la documentación solicitada del cliente y del deudor.					
Realiza análisis de los Estados Financieros del Cliente y del deudor.					
Realiza consulta de referencias comerciales y judiciales del cliente. Y deudor.					
Realiza circularización de las cuentas por cobrar del cliente.					
Presenta el informe de crédito solicitado por el cliente y deudor.					
Recibe el informe y la documentación presentada por el cliente y el deudor, al Departamento de Auditoría					
Evalúa cumplimiento de políticas administrativas financieras.					
Presenta el informe de Auditoría del crédito solicitado por el cliente.					
Recibe el informe de Auditoría y expediente completa al Departamento de Administrativo financiero					
Revisa el informe de Auditoría del crédito solicitado por el cliente y traslada el expediente para aprobación a la Jefatura.					
Aprobación o negación del crédito solicitado por el cliente, según informe de auditoría.					
Traslada la documentación para la formalización del crédito solicitado al Departamento Jurídico					

Realiza la suscripción del contrato para la formalización del crédito solicitado.					<input type="checkbox"/>
Realiza notificación para la suscripción del contrato para la formalización del crédito solicitado.					<input type="checkbox"/>
Traslada la documentación y la suscripción del contrato al Departamento Administrativo financiero.					<input type="checkbox"/>
Recibe la documentación y la suscripción del contrato al Departamento Jurídico.				<input type="checkbox"/>	
Realiza la suscripción de garantías previo a la emisión del crédito solicitado.				<input type="checkbox"/>	
Prepara el desembolso del crédito con la emisión de los cheques respectivos.				<input type="checkbox"/>	
Realiza la contabilización del crédito respectivo				<input type="checkbox"/>	
Da el seguimiento correspondiente para la recuperación del mismo				<input type="checkbox"/>	
Finaliza el Proceso con la liquidación de la operación				<input type="checkbox"/>	

5.2 DESARROLLO DEL CASO PRÁCTICO

La Empresa El Pescador Agradecido, S.A. está constituida con un capital autorizado suscrito y pagado de Q.200,000.00 fue fundada el 10 de abril de 1998, su giro normal es la compra-venta de mariscos, el 70% de sus ventas son al crédito, siendo uno de sus principales clientes mayorista la empresa Productos del Mar, Sociedad Anónima; todas las ventas que le realiza a esta empresa son al crédito, a un plazo de 60 días.

El Pescador Agradecido, S.A. a través de su Gerente General y Representante Legal el señor José Gómez, manifiesta vía telefónica a la empresa Factoraga, S.A. que esta interesado en realizar operaciones de factoraje y ofrece la cuenta por cobrar por concepto de venta de Mercaderías al crédito a la empresa Productos del Mar, S.A.; la secretaria toma sus datos y lo remite con un promotor de negocios, para que este le brinde la información sobre la prestación de este servicio, en esta fase inicial se le da una breve explicación del servicio y de las ventajas de la operación de factoraje, entregándole a éste una solicitud de inicio de relaciones y el listado de la documentación que se debe adjuntar a dicha solicitud para proceder al análisis de la misma.

El promotor de negocios llena la siguiente información general proporcionada por el Representante Legal de el Pescador Agradecido, S.A.

5.2.1 Procedimientos para Revisión de Información del Cliente:

CLIENTE: El Pescador Agradecido, S.A.

PERSONA QUE INFORMA: José Gómez

PUESTO: Gerente General Y Rep. Legal

TELEFONO: PBX 2362-0790

FORMULARIO			
Código:	FO-01	Pág.	1 de 1
Título:	Visita al Cliente		
Fecha Emisión:	Martes, 15 de Enero de 2008		
Elaborado por:	Julio Pérez		
Revisado Por:	Gustavo Morales		

- 1. Actividad principal del cliente (no lo que indica su patente):**
Compra y venta de mariscos.
- 2. Número de Trabajadores en la Empresa:**
Veinte
- 3. Clientes principales del cliente (nacionales y extranjeros):**
Productos del Mar, S.A.
- 4. Proveedores principales del cliente (nacionales y extranjeros):**
Peces, S.A.
La Pesca, S.A.
- 5. Diferentes líneas de producción, productos y/o marcas que maneja en su negocio (nacionales y extranjeras), etc.:**
Filete de dorado, Filete de Mero, Filete de Tilapia, Filete de Corvina, Mariscada, Camarón, etc.
Marca: DELICIAS DEL MAR
- 6. Destino específico de la línea de crédito que solicita:**
Capital de Trabajo, y compra de Maquinaria para empaque al vacío.
- 7. Principal competencia:**
Industrias del Mar, S.A. y El Puerto, S.A.
- 8. Con qué bancos tiene actualmente sus créditos y tipos de garantías:**

<i>BANCO</i>	<i>SALDO:</i>	<i>TIPO DE GARANTIA</i>
La Felicidad, S.A.	Q.95,000.00	Hipotecaria

Información adicional que se desee agregar:

(f) _____
Julio Pérez
Promotor de Negocios

5.2.2 Formulario de Solicitud de Crédito:

FORMULARIO			
Código:	FO-02	Pág.	1 de 3
Título:	Solicitud Línea de Crédito		
Fecha Emisión:	Domingo, 13 de Enero de 2008		
Elaborado por:	Julio Pérez		
Revisado por:	Gustavo Morales		

DETALLE DE LA OPERACIÓN:

FECHA: Guatemala, 13 de enero del 2008

MONTO SOLICITADO: Q.300,000.00

EMISOR DE LAS FACTURAS: Productos del Mar, S.A.

PLAZO DE CRÉDITO DE FACTURAS : 60 Días

DURACIÓN LÍNEA DE CRÉDITO: Dos años

INFORMACIÓN DEL CLIENTE:

NOMBRE DE LA EMPRESA: El Pescador Agradecido, S.A.

DIRECCIÓN: 19 Avenida 16-30 zona 8, Ciudad de Guatemala

NIT: 2485495-7

TELÉFONO: 2362-0790, 2362-0791

CORREO ELECTRÓNICO: elpescadoragradecido@yahoo.com

PROMEDIO VENTAS MENSUALES: 300,000.00

PRINCIPALES PRODUCTOS QUE DISTRIBUYE: Filete de dorado, Filete de Mero, Filete de Tilapia, Filete de Corvina, Mariscada, Camarón.

INFORMACIÓN DE REPRESENTANTE LEGAL:

NOMBRE DEL PROPIETARIO Y/O REPRESENTANTE LEGAL:

José Gómez Aguilar

CÉDULA DE VECINDAD No. DE ORDEN: A-1 REGISTRO: 720,320

DIRECCIÓN: 10ª. Calle 4-25 zona 10, ciudad de Guatemala.

TELÉFONO DE RESIDENCIA: 2366-0180

CORREO ELECTRONICO: josegomez@yahoo.com

INFORMACIÓN DEL DEUDOR:

NOMBRE DE LA EMPRESA: Productos del Mar, S.A.

DIRECCIÓN: 14 Avenida 5-60 zona 11, Ciudad de Guatemala.

NIT: 1518294-3

TELÉFONO: PBX. 2472-1540

CORREO ELECTRÓNICO: produmar@yahoo.com

PROMEDIO COMPRAS MENSUALES A LA EMPRESA: Q.200,000.00

TIEMPO DE TRABAJAR CON ESTE DEUDOR: 10 años

PRINCIPALES SOCIOS:

Macario Calvetti Sosa

Ingrid Coronado

Daniel Gómez Mont

INFORMACIÓN DE REPRESENTANTE LEGAL:

NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL: José Chávez Pérez

CÉDULA DE VECINDAD No. DE ORDEN: A-1 REGISTRO: 630,425

DIRECCIÓN: 10ª. Calle 4-25 zona 10, ciudad de Guatemala.

TELÉFONO DE RESIDENCIA: 2366-0180

CORREO ELECTRÓNICO: josechaperez@yahoo.com

REFERENCIAS CREDITICIAS Y/O BANCARIAS

EMPRESA: Peces, S. A.

CONTACTO: Manuel Orellana

TELEFONO: 2483-4500

EMPRESA: La Pesca, S.A.

CONTACTO: Efraín López

TELEFONO: 6630-2540

EMPRESA: Los Camaroneros

CONTACTO: Randolpho Burgos

TELEFONO: 7420-1455

EMPRESA: Banco La Felicidad, S.A.

CONTACTO: Ángel Paiz Morales

TELEFONO: 2360-3520

LOS DATOS PROPORCIONADOS EN ESTA SOLICITUD, SON VERDADEROS Y COMPLETOS, Y AUTORIZAMOS A FACTORAGA, S.A. A VERIFICARLOS EN LA FORMA QUE DICHA INSTITUCIÓN ACOSTUMBRE.

FIRMA DEL PROPIETARIO Y/O
REPRESENTANTE LEGAL

NOTA:

SE DEBE ADJUNTAR A LA PRESENTE SOLICITUD:

INFORMACIÓN DEL CLIENTE:

- 1) ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD;
- 2) NOMBRAMIENTO DE REPRESENTANTE LEGAL;
- 3) PATENTE DE COMERCIO Y DE SOCIEDAD;
- 4) FOTOCOPIA DE CÉDULA DE VECINDAD DEL REPRESENTANTE LEGAL;
- 5) ESTADOS FINANCIEROS AL ÚLTIMO CIERRE FISCAL;
- 6) ESTADOS DE CUENTA BANCARIA (TRES ÚLTIMOS MESES);
- 7) REGISTRO TRIBUTARIO UNIFICADO
- 8) DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA DEL ÚLTIMO MES DECLARADO
- 9) DECLARACIÓN JURADA ANUAL DEL ISR ÚLTIMO PERÍODO FISCAL
- 10) DECLARACIÓN ISR TRIMESTRAL ÚLTIMO TRIMESTRE PAGADO
- 11) DECLARACIÓN DE IETTAP ÚLTIMO TRIMESTRE PAGADO

PARA EMPRESAS INDIVIDUALES OMITIR LITERALES 1 Y 2.

INFORMACIÓN DEL DEUDOR:

- 1) ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD.
- 2) NOMBRAMIENTO DE REPRESENTANTE LEGAL;
- 3) PATENTE DE COMERCIO Y DE SOCIEDAD;
- 4) FOTOCOPIA DE CÉDULA DE VECINDAD DEL REPRESENTANTE LEGAL;
- 5) ESTADOS FINANCIEROS AL ÚLTIMO CIERRE FISCAL;
- 6) ESTADOS DE CUENTA BANCARIA (TRES ÚLTIMOS MESES).
- 7) REGISTRO TRIBUTARIO UNIFICADO
- 8) DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA DEL ÚLTIMO MES DECLARADO
- 9) DECLARACIÓN JURADA ANUAL DEL ISR ÚLTIMO PERÍODO FISCAL
- 10) DECLARACIÓN ISR TRIMESTRAL ÚLTIMO TRIMESTRE PAGADO
- 11) DECLARACIÓN DE IETTAP ÚLTIMO TRIMESTRE PAGADO

5.2.3 Formulario de Recepción de la Documentación:

CLIENTE: El Pescador Agradecido, S.A.

LINEA SOLICITADA: Q.300,000.00

FECHADE RECEPCIÓN: 14-01-08

HORA: 11.00 AM

FIRMA: _____

FORMULARIO			
Código:	FO-03	Pág.	1 de 3
Título:	Recepción de Documentación		
Fecha Emisión:	Domingo, 13 de Enero de 2008		
Elaborado por:	Julio Pérez		
Revisado por:	Gustavo Morales		

DOCUMENTO	ESTATUS DEL DOCUMENTO		OBSERVACIONES
	COMPLETO	INCOMPLETO	
INFORMACIÓN DEL CLIENTE:			
Escritura de Constitución de la sociedad	✓		Escritura No. 50 fecha 10-04-98
Nombramiento de Rep. Legal	✓		Nombramiento de José Gómez Aguilar
Patente de Comercio y sociedad	✓		
Fotocopia de Cédula de Vecindad	✓		Sr. José Gómez Aguilar
Estados Financieros Básicos	✓		
Estado de cuenta bancarios	✓		Octubre-nov. Y dic. 2007
Registro Tributario Unificado	✓		
Declaración Mensual de IVA	✓		
Declaración Jurada Anual del ISR último período fiscal	✓		
Declaración Trimestral del ISR	✓		
Declaración Trimestral de IETTAP	✓		
INFORMACION DEL DEUDOR:			
Escritura de Constitución de la sociedad	✓		Escritura No. 10 de fecha 10-05-98
Nombramiento de Rep. Legal	✓		Nombramiento Luis Sosa Coro
Patente de Comercio y sociedad	✓		
Fotocopia de Cédula de Vecindad	✓		Señor: Luis Sosa Coro
Estados Financieros Básicos	✓		
Estado de cuenta bancarios		✓	Solamente Noviembre y diciembre 2007

Registro Tributario Unificado	✓		
Declaración Mensual de IVA	✓		
Declaración Jurada Anual del ISR último período fiscal	✓		Declaración al 31- 12-2006
Declaración Trimestral del ISR	✓		
Declaración Trimestral de IETTAP	✓		

5.2.4 Informe de Verificación de Documentación del Cliente:

IA-PESCADOR AGRADECIDO 01-2008 INFORME ADMINISTRATIVO

A: Lic. Pedro Paz
Jefe Departamento de Análisis.

DE: Gustavo Morales
Analista

FECHA: ENERO 18 de 2008

ASUNTO: RESUMEN INFORME ADMINISTRATIVO DE LA VERIFICACIÓN
DE DOCUMENTACIÓN DEL CLIENTE EL PESCADOR AGRADECIDO, S.A

Tópico:	Verificación de información cliente El Pescador Agradecido, S.A.
Objetivo:	Determinar la veracidad y legitimidad de la información proporcionada por la Empresa El Pescador Agradecido, S.A., por estar solicitando línea de crédito a través de factoraje.
Alcance:	Verificar la autenticidad de la documentación legal y financiera proporcionada, obteniendo evidencia física de la veracidad de la misma

	DOCUMENTO REVISADO:	OBSERVACIONES	FECHA DE VERIFICACIÓN
1	ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD		
	Derivado de la verificación realizada en el Archivo General de Protocolos se confirmó la autenticidad de la Escritura Pública No. 50 de fecha 10 de abril de 1998, autorizada por el notario Juan Pérez con número de colegiado 1308, la sociedad fue fundada con un capital autorizado suscrito y pagado de Q.200,000.00 los socios fundadores son el señor José Pekerman y Antonio Gallego ambos propietarios del 50% de las acciones emitidas y suscritas.	Se adjunta fotocopia de escritura de constitución con sello del Archivo General de Protocolos.	15/01/2008
2	NOMBRAMIENTO DE REPRESENTANTE LEGAL		

	Se verificó ante el Registro Mercantil la Inscripción del nombramiento del Señor José Gómez Aguilar, como Gerente General y Representante Legal de la Entidad El Pescador Agradecido, S. A, por un período de tres años el cual vence el 31 de diciembre del 2009. Se constató que el Señor Gómez no tiene facultad legal para realizar el contrato de cesión de derechos de crédito.	Se adjunta original del recibo de comprobante de pago por consulta del Registro Mercantil	15/01/2008
3	PATENTE DE COMERCIO Y DE SOCIEDAD		
	Se verificó ante el Registro Mercantil que la sociedad El Pescador Agradecido, S.A. quedó inscrita definitivamente el día 10 de junio de 1998, se constató la autenticidad de la Patente de Comercio y de Sociedad.	Se adjunta original del recibo de comprobante de pago por consulta del Registro Mercantil	15/01/2008
4	FOTOCOPIA DE CÉDULA DE VECINDAD DEL REPRESENTANTE LEGAL		
	Se confirmó ante la Municipalidad de Guatemala el asiento de la partida de nacimiento del señor José Gómez Aguilar, el cual está inscrito en el libro 50 folio 25, de la Municipalidad del departamento de Guatemala, en el no consta ninguna anotación especial.	Se adjunta original de recibo por consulta y copia de partida de nacimiento	
5	ESTADOS FINANCIEROS BASICOS		
	Se confirmó la autenticidad de los mismos, Vienen firmados por el Contador General Miguel Ángel Pichillá quien es Perito Contador Inscrito ante la Superintendencia de Administración Tributaria bajo el número 25,320 y también acompaña la firma del Representante legal señor José Gómez Aguilar	Se adjunta constancia de inscripción ante la SAT como contador de la empresa.	15/01/2008
6	ESTADOS DE CUENTA BANCARIA		
	se verificó que los estados de cuenta trajeran el sello del banco, los mismos son del Banco La Felicidad, el número de cuenta es 053-2020-2 a nombre de El Pescador Agradecido, S.A. presentando un saldo promedio mensual de Q.125,000.00		15/01/2008
7	REGISTRO TRIBUTARIO UNIFICADO		
	Se solicitó la inscripción original al RTU para compararlo con la copia y se comprobó que la copia es fiel de la original, en el se detalla que la empresa paga el Impuesto sobre la Renta en base al artículo 72, es decir el 31% sobre la ganancia, en el mismo aparece el señor Miguel Ángel Pichillá como contador general.		15/01/2008
8	DECLARACIÓN MENSUAL DEL IVA		
	Se verificó el pago de la planilla de IVA correspondiente al período del 01/11/2007 al 30/11/2007 el cual fue pagado vía Banca SAT el día 26 de diciembre del 2007 por un valor de Q.11,143.00 con un total de Q.200,00.00 de ventas, dicho débito aparece en el Estado de Cuenta solicitado del mes de diciembre 2007.		15/01/2008
9	DECLARACIÓN JURADA ANUAL DEL ISR ULTIMO PERIODO FISCAL		
	Se revisó la última declaración De ISR correspondiente al período del 01-01-2006 al 31-12-2006 en virtud que la del período del 01-01-2007 al 31-12-2007 la empresa tiene		15/01/2008

	hasta el mes de marzo para presentarla. Pagando un impuesto de Q.1,550,000.00		
10	DECLARACIÓN ISR PAGO TRIMESTRAL ÚLTIMO TRIMESTRE PAGADO		
	Se revisó la última declaración De ISR correspondiente al período del 01-07-2007 al 30-09-2007 en virtud que la del período del 01-10-2007 al 31-12-2007 la empresa tiene hasta el mes de marzo para presentarla.		15/01/2008
11	DECLARACIÓN IETTAP ÚLTIMO TRIMESTRE PAGADO		
	Se verificó el pago de IETTAP trimestral correspondiente al trimestre de julio a septiembre del 2007, en el cual se realizó un pago vía Banca SAT de Q.50,450.00 el día 14 de octubre del 2007		15/01/2008

F. Gustavo Morales
Analista

5.2.5 Estados Financieros del Cliente:

La empresa el Pescador Agradecido, S.A. presenta el Balance General y el Estado de Resultados por el período comprendido del 1 de enero al 31 de diciembre del 2007.

- **Balance General**

EL PESCADOR AGRADECIDO, S.A.
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007
CIFRAS EXPRESADAS EN QUETZALES

A C T I V O S		
ACTIVOS NO CORRIENTES:		367,650.00
INSTALACIONES	200,000.00	
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	<u>-25,000.00</u>	175,000.00
EQUIPO DE COMPUTACION	25,000.00	
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	<u>-8,350.00</u>	16,650.00
MAQUINARIA Y EQUIPO	220,000.00	
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	<u>-44,000.00</u>	176,000.00
DIFERIDOS		20,000.00
MARCAS Y PATENTES	25,000.00	
(-) AMORTIZACIÓN ACUMULADA	<u>-5,000.00</u>	20,000.00
ACTIVOS CORRIENTES:		337,200.00
CAJA Y BANCOS		48,000.00
CUENTAS POR COBRAR	175,000.00	
(-) PROV. CTAS. INCOBRABLES	<u>-10,800.00</u>	164,200.00
INVENTARIO		<u>125,000.00</u>
SUMA EL ACTIVO		<u><u>724,850.00</u></u>
PASIVOS Y PATRIMONIO NETO		
CAPITAL Y RESERVAS		454,525.00
CAPITAL PAGADO	200,000.00	
RESERVA LEGAL	5,000.00	
GANANCIAS ACUMULADAS	50,000.00	
RESULTADO DEL EJERCICIO	<u>199,525.00</u>	
PASIVOS NO CORRIENTES		50,000.00
PRESTAMOS LARGO PLAZO	<u>500,000.00</u>	
PASIVOS CORRIENTES		220,325.00
PROVEEDORES	77,183.00	
PRESTAMOS A CORTO PLAZO	45,000.00	
IMPUESTOS POR PAGAR	<u>98,142.00</u>	
SUMA TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO		<u><u>724,850.00</u></u>

- **Estado de Resultados**

EL PESCADOR AGRADECIDO, S.A.
ESTADO DE RESULTADOS
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007
CIFRAS EXPRESADAS EN QUETZALES

VENTAS BRUTAS		1,500,000.00
(-) DEV. Y REBAJAS S/VENTAS		<u>-50,000.00</u>
VENTAS NETAS		1,450,000.00
<u>COSTO DE VENTAS</u>		
INVENTARIO INICIAL	115,000.00	
(+) COMPRAS	<u>850,000.00</u>	
MERCADERIA DISPONIBLE	965,000.00	
(-) INVENTARIO FINAL	<u>125,000.00</u>	840,000.00
GANANCIA BRUTA EN VENTAS		610,000.00
<u>(-) GASTOS DE OPERACIÓN</u>		
<u>(-) GASTOS DE DISTRIBUCIÓN Y VENTAS</u>		
COMISIONES SOBRE VENTAS	37,500.00	
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	24,000.00	
FLETES SOBRE VENTAS	48,000.00	
MATERIAL DE EMPAQUE	<u>30,000.00</u>	139,500.00
<u>(-) GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</u>		
SUELDOS Y SALARIOS	60,000.00	
PRESTACIONES LABORALES	18,000.00	
ALQUILER OFICINA	12,000.00	
DEPRECIACIONES	62,333.00	
LUZ AGUA Y TELEFONO	12,000.00	
PAPELERÍA Y ÚTILES	<u>5,000.00</u>	169,333.00
GANANCIA EN OPERACIÓN		301,167.00
(-) GASTOS FINANCIEROS		<u>-12,000.00</u>
GANANCIA ANTES DE IMPUESTOS		289,167.00
(-) IMPUESTO SOBRE LA RENTA (ISR)		<u>89,642.00</u>
RESULTADO DEL EJERCICIO (GANANCIA)		<u><u>199,525.00</u></u>

- **Detalle de Cuentas por Cobrar**

**EL PESCADOR AGRADECIDO, S.A.
DETALLE DE CUENTAS POR COBRAR
CLIENTE: Productos del Mar, S.A.**

Cliente	No. Factura	Total	Días de Crédito
Productos del Mar, S. A.	10,320	20,000.00	60
	10,323	3,500.00	60
	10,324	15,000.00	60
	10,325	4,100.00	60
	10,327	3,500.00	60
	10,328	18,000.00	60
	10,330	15,000.00	60
	10,332	2,800.00	60
	10,333	4,500.00	60
	10,334	6,500.00	60
	10,335	18,350.00	60
	10,340	3,200.00	60
	10,342	1,500.00	60
	10,346	25,000.00	60
	10,350	8,425.00	60
	10,355	25,000.00	60
	10,360	6,625.00	60
	TOTAL		
		Q.175,000.00	

Con base a la información proporcionada anteriormente el analista de créditos procede a realizar su respectivo análisis de Estados Financieros para poder emitir un informe sobre los mismos.

5.2.6 Análisis de Estados financieros:

FACTORAGA, S. A.
ANALISIS A TRAVES DE PORCIENTOS INTEGRALES

ESTADO FINANCIERO: Balance General

EMPRESA: El Pescador Agradecido, S.A.

PERIODO: al 31 diciembre 2007

P. T. No. BG- 01

	Auditor	Fecha
Preparado por	Juan López	16/01/2008
Revisado por	Manuel Díaz	16/01/2008

DESCRIPCION	VALORES	% TOTALES	% PARCIALES
<u>ACTIVO</u>			
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>			
<u>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</u>			
INSTALACIONES	200,000.00	27.59	51.59
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	(25,000.00)	(3.45)	(6.45)
EQUIPO DE COMPUTACION	25,000.00	3.45	6.45
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	(8,350.00)	(1.15)	(2.15)
MAQUINARIA Y EQUIPO	220,000.00	30.35	56.75
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	(44,000.00)	(6.07)	(11.35)
TOTAL PROPIEDA PLANTA Y EQ.	367,650.00	50.72	
<u>DIFERIDO</u>			
MARCAS Y PATENTES	25,000.00	3.45	6.45
(-) AMORTIZACION ACUMULADA	(5,000.00)	(0.69)	(1.29)
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	387,650.00	2.76	100.00
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>			
CAJA Y BANCOS	48,000.00	6.62	14.23
CUENTAS POR COBRAR	175,000.00	24.14	51.90
(-) PROVISION P/CTAS.			
INCOBRABLES	(10,800.00)	(1.49)	(3.20)
INVENTARIO	125,000.00	17.24	37.07
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	337,200.00	46.52	100.00
SUMA TOTAL ACTIVO	724,850.00	100.00	
<u>PASIVO Y PATRIMONIO NETO</u>			
<u>CAPITAL Y RESERVAS</u>			
CAPITAL PAGADO	200,000.00	27.59	44.00
RESERVA LEGAL	5,000.00	0.69	1.10
GANANCIAS ACUMULADAS	50,000.00	6.90	11.00
RESULTADO DEL EJERCICIO	199,525.00	27.53	43.90
TOTAL CAPITAL Y RESERVAS	454,525.00	62.71	100.00
<u>PASIVOS NO CORRIENTES</u>			
PRESTAMOS A LARGO PLAZO	50,000.00	6.90	100.00
<u>PASIVOS CORRIENTES</u>			
PROVEEDORES	77,183.00	10.65	35.03
PRESTAMOS A CORTO PLAZO	45,000.00	6.21	20.42
IMPUESTOS POR PAGAR	98,142.00	13.54	44.54
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	220,325.00	30.40	100.00
SUMA PASIVO Y PATRIMONIO NETO	724,850.00	100.00	

FACTORAGA, S.A.

ANALISIS A TRAVES DE PORCIENTOS INTEGRALES

ESTADO FINANCIERO: Estado de Resultados

EMPRESA: El Pescador Agradecido, S.A.

PERIODO: 01-01-07 al 31-12-07

P. T. No. ER- 01

	Auditor	Fecha
Preparado por	Juan López	16/01/2008
Revisado por	Manuel Díaz	16/01/2008

DESCRIPCION	VALORES	% TOTALES	% PARCIALES
<u>VENTAS</u>			
VENTAS NETAS	1,450,00.00	100.00	100.00
<u>(-) COSTO DE VENTAS</u>	840,000.00	57.93	100.00
GANANCIA BRUTA EN VENTAS	610,000.00	42.07	
<u>GASTOS DEE OPERACIÓN</u>			
<u>GASTOS DE DISTRIBUCION Y VENTAS</u>			
COMISIONES SOBRE VENTAS	37,500.00	2.59	26.88
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	24,000.00	1.66	17.20
FLETES SOBRE VENTAS	48,000.00	3.31	34.41
MATERIAL DE EMPAQUE	30,000.00	2.07	21.51
TOTAL GASTOS DE VENTAS	139,500.00	9.62	100.00
UTILIDA NETA EN VENTAS	470,500.00	32.45	
<u>GASTOS DE ADMINISTRACION</u>			
SUELDOS Y SALARIOS	60,000.00	4.14	35.43
PRESTACIONES LABORALES	18,000.00	1.24	10.63
ALQUILER OFICINA	12,000.00	0.83	7.09
DEPRECIACIONES	62,333.00	4.30	36.81
LUZ AGUA Y TELEFONO	12,000.00	0.83	7.09
PAPELERIA Y UTILES	5,000.00	0.34	2.95
TOTAL GASTOS DE ADMON.	169,333.00	11.68	100.00
GANANCIA EN OPERACION	301,167.00	20.77	
<u>(-) GASTOS FINANCIEROS</u>			
INTERESES BANCARIOS	12,000.00	0.83	100.00
GANANCIA ANTES DEL IMPUESTOS	289,167.00	19.94	
(-) IMPUESTO SOBRE LA RENTA (ISR)	89,642.00	6.18	100.00
RESULTADO DEL EJERCICIO.	199,525.00	13.76	100.00

EMPRESA: El Pescador Agradecido, S.A.
PERIODO: 01-01-07 al 31-12-07

P. T. No. EF- 01

	Auditor	Fecha
Preparado por	Juan López	16/01/2008
Revisado por	Manuel Díaz	16/01/2008

Razones Financieras	Cuenta	Valores	Resultado
1 Razones de Liquidez			
<u>Índice de Solvencia:</u>	Activo Corriente	337,200	1.53
	Pasivo Corriente	220,325	
<u>Prueba del Ácido:</u>	Activo Corriente – Inventarios	212,200	0.96
	Pasivos Corrientes	220,325	
<u>Solvencia Inmediata:</u>	Efectivo+ Valores Negociables	48,000 + 0	0.22
	Pasivos Corrientes	220,325	
2 Razones de Estabilidad			
<u>Estabilidad:</u>	Activo No Corriente	367,650	7.35
	Pasivo No Corriente	50,000	
<u>Propiedad:</u>	Capital Contable	200,000	0.28
	Activo Total	724,850	
<u>Endeudamiento:</u>	Pasivo Total	270,325	0.37
	Activo Total	724,850	
<u>Solidez:</u>	Activo Total	724,850	2.68
	Pasivo Total	270,325	
3 Razones de Rentabilidad			
<u>Cobertura Financiera:</u>	Utilidad antes de Gastos Financieros	301,167	25.1
	Gastos Financiero	12,000	
<u>Margen de Utilidad:</u>	Utilidad Neta	199,525	0.14
	Ventas Netas	1,450,000	
<u>Utilidad Bruta:</u>	Utilidad Bruta	610,000	0.42
	Ventas Netas	1,450,000	
<u>Tasa de Rendimiento:</u>	Utilidad Neta	199,525	0.9976
	Capital Contable	200,000	

- **Confirmación de Saldos**

Guatemala, 15 de enero del 2008

Señores: Productos del Mar, S.A.
Presente.

Por este medio les informamos que estamos solicitando una línea de crédito a través de factoraje con la empresa FACTORAGA, S.A.; por lo que solicitamos a ustedes confirmar directamente a dicha empresa en hoja de papel membretado y sellado el saldo que mi Representada tiene por cobrar en su empresa producto de ventas de mercadería, emitiendo un detalle de las facturas que encuentran pendientes de pago al 15 de enero del 2008.

Su respuesta debe ser enviada a la dirección y/o correo electrónico siguiente:
10ª. Calle 10-14 zona 10, correo electrónico es: analifactor@factoraga.com .

Les rogamos enviarles su respuesta a la mayor brevedad posible. Agradeciendo su colaboración, aprovecho la ocasión para saludarles,

Atentamente,

José Gómez Aguilar
Gerente General

PRODUCTOS DEL MAR, S.A.
14 Avenida 5-60 zona 11, Guatemala
Teléfono: PBX 2472-1540

Guatemala, 17 de enero del 2008

Señores:
Factoraga, S.A.
Presente

Estimados Señores:

Por este medio les informamos que el saldo que mi Representada le adeuda a la empresa El Pescador Agradecido, S.A. al 15 de enero del 2008 en concepto de compra de mercadería es el siguiente:

No. Factura	Total
10,320	20,000.00
10,323	3,500.00
10,324	15,000.00
10,325	4,100.00
10,327	3,500.00
10,328	18,000.00
10,330	15,000.00
10,332	2,800.00
10,333	4,500.00
10,334	6,500.00
10,335	18,350.00
10,340	3,200.00
10,342	1,500.00
10,346	25,000.00
10,350	8,425.00
10,355	25,000.00
10,360	6,625.00
TOTAL	Q.175,000.00

Esperando que dicha información sea de utilidad me suscribo, atentamente.

Luis Sosa Coro
Representante Legal

5.2.7 Informe sobre Análisis de Estados Financieros del Cliente:

**IA-PESCADOR AGRADECIDO 02-2008
INFORME ADMINISTRATIVO**

=====

=====

A: Lic. Pedro Paz
Jefe Departamento de Análisis.

DE: Juan López
Analista

FECHA: ENERO 18 de 2008

ASUNTO: INFORME ADMINISTRATIVO DEL ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA EL PESCADOR AGRADECIDO, S.A

Tópico: Análisis de Balance General y Estado de Resultados de la empresa El Pescador Agradecido, S.A.

Objetivo: Determinar la situación financiera actual de la empresa, para que forme parte del expediente en la aprobación de la línea de crédito.

Alcance: Realización del análisis de Estados Financieros a través de por cientos integrales y razones simples.

En relación al análisis de Estados Financieros (Balance General y Estado de Resultados) de la empresa el Pescador Agradecido, S.A., se pueden hacer las siguientes observaciones:

- El rubro de Propiedad Planta y equipo representa un 50.72% del total del activo total.
- Las Cuentas por cobrar representan un 24.14% del total del activo y un 51.90% del activo corriente, está en base al detalle de cuentas por cobrar presentado por El Pescador Agradecido, S.A. y a la verificación ocular que se hizo de las facturas, las cuales todas tienen sello de recibido y se encuentran al día dentro del plazo de crédito establecido.

- El saldo que la empresa tiene por cobrar se confirmó por medio de la empresa Productos del Mar, S.A. a través de carta de confirmación firmada por el Representante Legal de la misma.
- Los proveedores representan un 10.65% del total del pasivo y un 35.03% del pasivo corriente.

En el análisis a través de razones simples los resultados más importantes son los siguientes:

- En el resultado de la razón de solvencia, indica que la empresa se encuentra dentro de los parámetros normales, puesto que cuenta con Q.1.53 por cada Quetzal que ésta adeuda.
- La prueba del ácido muestra que la empresa está cuatro centavos por debajo de los parámetros normales puesto que debe ser entre 1.00 a 1.50 y la razón nos dio un resultado de 0.96, pero tampoco es una cifra alarmante.
- En las razones de estabilidad muestra que en base a los Estados Financieros, la empresa es bastante estable y sólida, pues cuenta con Q.7.35 del activo no corriente por cada Q1.00 del Pasivo no corriente, así como Q.2.68 del activo total por cada Q.1.00 que se debe del Pasivo total.
- En las razones de rentabilidad se determinó una utilidad bruta del 42% y una utilidad neta del 14%, porcentaje que se considera razonable, si se toma como base el capital efectivamente pagado equivalente a Q.200,000.00 y que da una tasa de rendimiento del 99.76%.

RECOMENDACIONES:

En base al análisis realizado y las observaciones arriba mencionadas se recomienda lo siguiente:

Aprobar la línea de Crédito con un límite de Q.200,000.00 en virtud que las ventas anuales fueron de Q.1,450,000.00 lo que da un promedio mensual de 120,800.00 esperando que con el financiamiento las ventas aumenten por lo menos en un 50%.

Solicitar dentro de tres meses los estados financieros al cierre del último trimestre así como la declaración jurada anual del Impuesto Sobre la Renta del período uno de enero del 2007 al 31 de diciembre del 2007.

Solicitar las últimas tres declaraciones del Impuesto al Valor Agregado.

F. Juan López
Analista

5.2.8 Informe Sobre Verificación de Referencias Comerciales, Bancarias y Situación Judicial del Cliente:

**IA-PESCADOR AGRADECIDO 03-2008
INFORME ADMINISTRATIVO**

A: Lic. Pedro Paz
Jefe Departamento de Análisis.

DE: Gustavo Morales
Analista

FECHA: **ENERO 18 de 2008**

ASUNTO: INFORME ADMINISTRATIVO DE LA VERIFICACIÓN DE REFERENCIAS COMERCIALES, BANCARIAS Y SITUACIÓN JUDICIAL DEL CLIENTE EL PESCADOR AGRADECIDO, S.A

Tópico:	Confirmación de referencias comerciales bancarias y judiciales.
Objetivo:	Confirmar las referencias comerciales y bancarias de la entidad El Pescador Agradecido, S.A., así como investigar si tiene o ha tenido situaciones legales pendientes..
Alcance:	Verificar que relaciones comerciales ha tenido la empresa con otros clientes, y el manejo que le ha dado a créditos bancarios, también constatar si tiene o ha tenido situaciones legales pendientes y cuales fueron las causas de la misma.

	EMPRESA	PERSONA QUE INFORMA	FECHA DE CONFIRMACIÓN
1	PECES, S.A.		
	La empresa Peces, S.A. se encuentra ubicada en la 14 avenida 7-30 zona 8 de la ciudad de Guatemala, esta empresa le vende pescado a granel a El Pescador Agradecido, S.A. quien tiene un crédito autorizado de Q.50,000.00 a un plazo de 45 días. Está catalogado como un cliente tipo "A". Nunca se ha atrasado en los pagos.	Manuel Orellana Jefe de Créditos Peces, S.A. Tel. 2483-4500	16/01/2008

2	LA PESCA, S.A.		
	La empresa La Pesca, S.A. se encuentra ubicada en el Barrio el Laberinto calle final 5-10 del Puerto San José, Escuintla, le vende camarón a granel desde hace cinco años tiene un crédito autorizado de Q.25,000.00 a un plazo de 30 días. Le refieren como un cliente tipo "A" , puntual en sus pagos.	Manuel Orellana Efraín López La Pesca, S.A. Tel. 6630-2540	16/01/2008
3	LOS CAMARONEROS		
	La empresa Los Camaroneros se encuentra ubicada en Livingston Izabal, está empresa ya no le vende a el Pescador Agradecido, S.A. pues no han estado produciendo Camarón, indican que durante el tiempo que estuvieron vendiéndole producto siempre fueron puntuales en sus pagos. Los catalogan como un cliente tipo "A"	Randolfo Burgos Propietario Los Camaroneros Teléfono: 7420-1455	16/01/2008
4	BANCO LA FELICIDAD, S.A.		
	Se confirmó el saldo que tiene por pagar a la fecha de Q.95,000.00, indicándose que su crédito está totalmente al día, y que en su historial no aparecen pagos atrasados ni intereses moratorios registrados.	Ángel Paiz Morales Jefe de Agencia No. 2 Banco La Felicidad, S.A. Teléfono: 2360-3520	16-01-2008
5	SITUACIÓN JUDICIAL		
	Se solicitó el informe Judicial de El Pescador Agradecido, S.A. y de su Representante legal el señor José Gómez Aguilar a la empresa INFOCLIENTE, el cual se adjunta a este informe en el mismo se hace constar que tanto la empresa como su Representante legal no tienen ni han tenido demandas judiciales de ningún tipo.	Manuel Velásquez Jefe de Informática INFOCLIENTE, S.A. Teléfono: 2471-1540	16-01-2008

5.3 PROCEDIMIENTOS PARA LA REVISIÓN DE LA DOCUMENTACIÓN DEL DEUDOR:

5.3.1 Informe de Verificación de Documentación del Deudor:

**IA-PESCADOR AGRADECIDO 03-2008
INFORME ADMINISTRATIVO**

A: Lic. Pedro Paz
Jefe Departamento de Análisis.

DE: Gustavo Morales
Analista

FECHA: **ENERO 18 de 2008**

ASUNTO: **RESUMEN INFORME ADMINISTRATIVO DE LA VERIFICACIÓN DE DOCUMENTACIÓN DEL DEUDOR PRODUCTOS DEL MAR, S.A.**

Tópico:	Verificación de información del deudor Productos del Mar, , S.A.
Objetivo:	Determinar la veracidad y legitimidad de la información proporcionada por la Empresa Productos del Mar, S.A., por ser deudor de la empresa El Pescador Agradecido, S.A. quien está solicitando línea de crédito a través de factoraje.
Alcance:	Verificar la autenticidad de la documentación legal y financiera proporcionada, obteniendo evidencia física de la veracidad de la misma

	DOCUMENTO REVISADO:	OBSERVACIONES	FECHA DE VERIFICACIÓN
1	ESCRITURA DE CONSTITUCION DE LA SOCIEDAD		
	Se verificó en el Archivo General de Protocolos la autenticidad de la Escritura Pública No. 10 de fecha 2 de marzo de 1988, autorizada por el notario Estuardo Jiménez Lobos con número de colegiado 1207, la sociedad fue fundada con un capital autorizado suscrito y pagado de Q.2,000,000.00 los socios fundadores son el señor Ronald Koeman y Byron Pérez ambos propietarios del 50% de las acciones emitidas y suscritas.	Se adjunta fotocopia de escritura de constitución con sello del Archivo General de Protocolos.	15/01/2008

2	NOMBRAMIENTO DE REPRESENTANTE LEGAL		
	Se verificó ante el Registro Mercantil la Inscripción del nombramiento del Señor Juan José Chávez , como Gerente General y Representante Legal de la Entidad Productos del Mar, S.A. por un período de tres años el cual vence el 20 de diciembre del 2009.	Se adjunta original del recibo de comprobante de pago por consulta del Registro Mercantil	15/01/2008
3	PATENTE DE COMERCIO Y DE SOCIEDAD		
	Se verificó ante el Registro Mercantil que la sociedad Productos del Mar, S.A. quedó inscrita definitivamente el día 15 de mayo de 1988, se constató la autenticidad de la Patente de Comercio y de Sociedad.	Se adjunta original del recibo de comprobante de pago por consulta del Registro Mercantil	15/01/2008
4	FOTOCOPIA DE CEDULA DE VECINDAD DEL REPRESENTANTE LEGAL		
	Se confirmó ante la Municipalidad de Guatemala el asiento de la partida de nacimiento del señor Luis Sosa Coro, el cual está inscrito en el libro 25 folio 5, de la Municipalidad del departamento de Guatemala, en la misma hay una anotación donde dice que Luis Sosa Coro, Luis Sosa y Luis Coro son la misma persona.	Se adjunta original de recibo por consulta y copia de partida de nacimiento	15/01/2008
5	ESTADOS FINANCIEROS BÁSICOS		
	Se confirmó la autenticidad de los mismos, vienen firmados por el Contador General Gerson Miguel Lemus quien es Perito Contador Inscrito ante la Superintendencia de Administración Tributaria bajo el número 23,240 y también acompaña la firma del Representante legal Luis Sosa Coro	Se adjunta constancia de inscripción ante la SAT como contador de la empresa.	15/01/2008
6	ESTADOS DE CUENTA BANCARIA		
	se verificó que los estados de cuenta trajeran el sello del banco, los mismos son del Banco El Mas Antiguo, S.A., el número de cuenta es 010-002540-2 a nombre de Productos del Mar, S.A. presentando un saldo promedio mensual de Q.10,140,000.00 en los meses de noviembre y diciembre 2007.		15/01/2008
7	REGISTRO TRIBUTARIO UNIFICADO		
	Se solicitó la inscripción original al RTU para compararlo con la copia y se comprobó que la copia es fiel de la original, en el se detalla que la empresa paga el Impuesto sobre la Renta en base al artículo 72, es decir el 31% sobre la ganancia, en el mismo aparece el señor Gerson Miguel Lemus como contador general.		15/01/2008
8	DECLARACIÓN MENSUAL DEL IVA		
	Se verificó el pago de la planilla de IVA correspondiente al período del 01/11/2007 al 30/11/2007 el cual fue pagado vía Banca SAT el día 30 de diciembre del 2007 por un valor de Q.130,425.10 con un total de Q.9,000,00.00 de ventas, dicho débito aparece en el Estado de Cuenta solicitado del mes de diciembre 2007.		15/01/2008
9	DECLARACIÓN JURADA ANUAL DEL ISR ÚLTIMO PERÍODO FISCAL		
	Se revisó la última declaración De ISR correspondiente al período del 01-01-2006 al		15/01/2008

	31-12-2006 en virtud que la del período del 01-01-2007 al 31-12-2007 la empresa tiene hasta el mes de marzo para presentarla.		
10	DECLARACIÓN ISR PAGO TRIMESTRAL ÚLTIMO TRIMESTRE PAGADO		
	Se revisó la última declaración De ISR correspondiente al período del 01-07-2007 al 30-09-2007 en virtud que la del período del 01-10-2007 al 31-12-2007 la empresa tiene hasta el mes de marzo para presentarla		15/01/2008
11	DECLARACIÓN IETTAP ÚLTIMO TRIMESTRE PAGADO		
	Se verificó el pago de IETTAP trimestral correspondiente al trimestre de julio a septiembre del 2007, en el cual se realizó un pago vía Banca SAT de Q.52,420.00el día 15 de octubre del 2007		15/01/2008

Gustavo Cantú Donis
Analista

5.3.2 Estados Financieros del Deudor:

La empresa el Pescador Agradecido, S.A. presentó el Balance General y el Estado de Resultados de su deudor la empresa Productos del Mar, S.A. por el período comprendido del 1 de enero al 31 de diciembre de 2007.

- **BALANCE GENERAL**

PRODUCTOS DEL MAR, S.A.
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007
CIFRAS EXPRESADAS EN QUETZALES

A C T I V O S		
ACTIVOS NO CORRIENTES:		5,450,000.00
INSTALACIONES	5,000,000.00	
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	<u>-1,000,000.00</u>	4,000,000.00
EQUIPO DE COMPUTACION	800,000.00	
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	<u>-200,000.00</u>	600,000.00
MAQUINARIA Y EQUIPO	1,300,000.00	
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	<u>-450,000.00</u>	850,000.00
DIFERIDOS		125,000.00
MARCAS Y PATENTES	150,000.00	
(-) AMORTIZACIÓN ACUMULADA	<u>-25,000.00</u>	125,000.00
ACTIVOS CORRIENTES:		7,360,000.00
CAJA Y BANCOS		2,000,000.00
CUENTAS POR COBRAR	3,000,000.00	
(-) PROV. CTAS. INCOBRABLES	<u>-90,000.00</u>	2,910,000.00
INVENTARIO		<u>2,450,000.00</u>
SUMA EL ACTIVO		<u><u>12,935,000.00</u></u>
PASIVOS Y PATRIMONIO NETO		
CAPITAL Y RESERVAS		6,927,900.00
CAPITAL PAGADO	2,000,000.00	
RESERVA LEGAL	100,000.00	
GANANCIAS ACUMULADAS	750,000.00	
RESULTADO DEL EJERCICIO	<u>4,077,900.00</u>	
PASIVOS NO CORRIENTES		1,800,000.00
PRESTAMOS LARGO PLAZO	<u>1,800,000.00</u>	
PASIVOS CORRIENTES		4,207,100.00
PROVEEDORES	2,375,000.00	
IMPUESTOS POR PAGAR	<u>1,832,100.00</u>	
SUMA TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO		<u><u>12,935,000.00</u></u>

- **Estado de Resultados**

EL PESCADOR AGRADECIDO, S.A.
ESTADO DE RESULTADOS
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007
CIFRAS EXPRESADAS EN QUETZALES

VENTAS BRUTAS		25,250,000.00
(-) DEV. Y REBAJAS S/VENTAS		<u>250,000.00</u>
VENTAS NETAS		25,000,000.00
<u>COSTO DE VENTAS</u>		
INVENTARIO INICIAL	2,900,000.00	
(+) COMPRAS	<u>14,550,000.00</u>	
MERCADERÍA DISPONIBLE	17,450,000.00	
(-) INVENTARIO FINAL	<u>2,450,000.00</u>	15,000,000.00
GANANCIA BURTA EN VENTAS		10,000,000.00
<u>(-) GASTOS DE OPERACIÓN</u>		
<u>(-) GASTOS DE DISTRIBUCIÓN Y VENTAS</u>		
COMISIONES SOBRE VENTAS	250,000.00	
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	300,000.00	
FLETES SOBRE VENTAS	150,000.00	
MATERIAL DE EMPAQUE	<u>325,000.00</u>	1,025,000.00
<u>(-) GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</u>		
SUELDOS Y SALARIOS	725,000.00	
PRESTACIONES LABORALES	290,000.00	
DEPRECIACIONES	1,420,000.00	
LUZ AGUA Y TELÉFONO	325,000.00	
PAPELERÍA Y ÚTILES	<u>125,000.00</u>	2,885,000.00
GANANCIA EN OPERACIÓN		6,090,000.00
(-) GASTOS FINANCIEROS		<u>-180,000.00</u>
GANANCIA ANTES DE IMPUESTOS		5,910,000.00
(-) IMPUESTO SOBRE LA RENTA (ISR)		<u>1,832,100.00</u>
RESULTADO DEL EJERCICIO (GANANCIA)		<u><u>4,077,900.00</u></u>

5.3.3 Análisis de Estados Financieros del Deudor:

FACTORAGA, S. A.
ANALISIS ATRAVES DE PORCIENTOS INTEGRALES

ESTADO FINANCIERO: Balance General

EMPRESA: El Pescador Agradecido, S.A.

PERIODO: al 31 diciembre de 2007

P. T. No.	BG- 02	
	Auditor	Fecha
Preparado por	Juan López	16/01/2008
Revisado por	Manuel Díaz	16/01/2008

ACTIVO		TOTALES	PARCIALES
ACTIVOS NO CORRIENTES:			
INSTALACIONES	5,000,000.00	38.65%	89.69%
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA	<u>(1,000,000.00)</u>	-7.73%	-17.94%
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	800,000.00	6.18%	14.35%
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA	(200,000.00)	-1.55%	-3.59%
MAQUINARIA Y EQUIPO	1,300,000.00	10.05%	23.32%
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA	(450,000.00)	-3.48%	-8.07%
	5,450,000.00	42.13%	
<u>DIFERIDOS</u>			
MARCAS Y PATENTES	150,000.00	1.16%	2.69%
(-) AMORTIZACIÓN ACUMULADA	(25,000.00)	-0.19%	-0.45%
	5,575,000.00	0.97%	100.00%
ACTIVOS CORRIENTES:			
CAJA Y BANCOS	2,000,000.00	15.46%	27.17%
CUENTAS POR COBRAR	3,000,000.00	23.19%	40.76%
(-) PROV. CTAS. INCOBRABLES	(90,000.00)	-0.70%	-1.22%
INVENTARIO	2,450,000.00	18.94%	33.29%
SUMA EL ACTIVO	7,360,000.00	56.90%	100.00%
	12,935,000.00	100.00%	
PASIVOS Y PATRIMONIO NETO			
CAPITAL Y RESERVAS			
CAPITAL PAGADO	2,000,000.00	15.46%	28.87%
RESERVA LEGAL	100,000.00	0.77%	1.44%
GANANCIAS ACUMULADAS	750,000.00	5.80%	10.83%
RESULTADO DEL EJERCICIO	4,077,900.00	31.53%	58.86%
	6,927,900.00	53.56%	100.00%
PASIVOS NO CORRIENTES			
PRESTAMOS LARGO PLAZO	1,800,000.00	13.92%	100.00%
PASIVOS CORRIENTES			
PROVEEDORES	2,375,000.00	18.36%	56.45%
IMPUESTOS POR PAGAR	1,832,100.00	14.16%	43.55%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	4,207,100.00	32.52%	100.00%
	12,935,000.00	100.00%	

FACTORAGA, S.A.

ANÁLISIS A TRAVES DE PORCIENTOS INTEGRALES

ESTADO FINANCIERO: Estado de Resultados

EMPRESA: Productos del Mar, S.A.

PERIODO: 01-01-07 al 31-12-07

P. T. No. ER- 02

	Auditor	Fecha
Preparado por	Juan López	16/01/2008
Revisado por	Manuel Díaz	16/01/2008

DESCRIPCIÓN	VALORES	%	
		TOTALES	PARCIALES
<u>VENTAS</u>			
VENTAS NETAS		100	100
	25,000,000.00		
<u>(-) COSTO DE VENTAS</u>	15,000,000.00	60.00%	100
GANANCIA BRUTA EN VENTAS	10,000,000.00	40.00%	
		100.00%	
<u>GASTOS DE OPERACIÓN</u>			
<u>GASTOS DE DISTRIBUCIÓN Y VENTAS</u>			
COMISIONES SOBRE VENTAS	250,000.00	1.00%	24%
COMBUSTIBLES Y LUB.	300,000.00	1.20%	29%
FLETES SOBRE VENTAS	150,000.00	0.60%	15%
MATERIAL DE EMPAQUE	325,000.00	1.30%	32%
TOTAL GASTOS DE VENTAS	1,025,000.00	4.10%	100%
UTILIDA NETA EN VENTAS	8,975,000.00	35.90%	
<u>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</u>			
SUELDOS Y SALARIOS	725,000.00	2.90%	25%
PRESTACIONES LABORALES	290,000.00	1.16%	10%
DEPRECIACIONES	1,420,000.00	5.68%	49%
LUZ AGUA Y TELEFONO	325,000.00	1.30%	11%
PAPELERÍA Y ÚTILES	125,000.00	0.50%	4%
TOTAL GASTOS DE ADMÓN.	2,885,000.00	11.54%	100%
GANANCIA EN OPERACIÓN	6,090,000.00	24.36%	
<u>(-) GASTOS FINANCIEROS</u>			
INTERESES BANCARIOS	180,000.00	0.72%	100%
GANANCIA ANTES DEL IMP.	5,910,000.00	23.64%	
(-) IMPUESTO SOBRE LA RENTA (ISR)	1,832,100.00	-6.18%	100%
RESULTADO DEL EJERCICIO.	4,077,900.00	17.46%	100%
		100.00%	

EMPRESA: Productos del Mar, S.A.
PERIODO: 01-01-07 al 31-12-07

P. T. No. EF- 02

	Auditor	Fecha
Preparado por	Juan López	16/01/2008
Revisado por	Manuel Díaz	16/01/2008

	Razones Financieras	Cuenta	Valores	Resultado
1	Razones de Liquidez			
	<u>Índice de Solvencia:</u>	<u>Activo Corriente</u>	<u>7,360,000</u>	<u>1.75</u>
		<u>Pasivo Corriente</u>	<u>4,207,100</u>	
	<u>Prueba del Ácido:</u>	<u>Activo Corriente – Inventarios</u>	<u>4,910,000</u>	<u>1.17</u>
		<u>Pasivos Corrientes</u>	<u>4,207,100</u>	
	<u>Solvencia Inmediata:</u>	<u>Efectivo + Valores Negociables</u>	<u>2,000,000 + 0</u>	<u>0.48</u>
		<u>Pasivos Corrientes</u>	<u>4,207,000</u>	
2	Razones de Estabilidad			
	<u>Estabilidad:</u>	<u>Activo No Corriente</u>	<u>5,450,000</u>	<u>3.03</u>
		<u>Pasivo No Corriente</u>	<u>1,800,000</u>	
	<u>Propiedad:</u>	<u>Capital Contable</u>	<u>2,000,000</u>	<u>0.15</u>
		<u>Activo Total</u>	<u>12,935,000</u>	
	<u>Endeudamiento:</u>	<u>Pasivo Total</u>	<u>6,007,100</u>	<u>0.46</u>
		<u>Activo Total</u>	<u>12,935,000</u>	
	<u>Solidez:</u>	<u>Activo Total</u>	<u>12,935,000</u>	<u>2.15</u>
		<u>Pasivo Total</u>	<u>6,007,100</u>	
3	Razones de Rentabilidad			
	<u>Cobertura Financiera:</u>	<u>Utilidad antes de Gastos Financieros</u>	<u>6,090,000</u>	<u>33.83</u>
		<u>Gastos Financiero</u>	<u>180,000</u>	
	<u>Margen de Utilidad:</u>	<u>Utilidad Neta</u>	<u>4,077,900</u>	<u>0.16</u>
		<u>Ventas Netas</u>	<u>25,000,000</u>	
	<u>Utilidad Bruta:</u>	<u>Utilidad Bruta</u>	<u>10,000,000</u>	<u>0.40</u>
		<u>Ventas Netas</u>	<u>25,000,000</u>	
	<u>Tasa de Rendimiento:</u>	<u>Utilidad Neta</u>	<u>4,077,900</u>	<u>2.04</u>
		<u>Capital Contable</u>	<u>2,000,000</u>	

5.3.4 Informe sobre Análisis de Estados Financieros del Deudor:

IA-PESCADOR AGRADECIDO 04-2008 INFORME ADMINISTRATIVO

=====

=====

A: Lic. Pedro Paz
Jefe Departamento de Análisis.

DE: Juan López
Analista

FECHA: ENERO 18 de 2008

ASUNTO: INFORME ADMINISTRATIVO DEL ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA PRODUCTOS DEL MAR, S.A.

Tópico: Análisis de Balance General y Estado de Resultados de la empresa Productos del Mar, S.A.

Objetivo: Determinar la situación financiera actual de la empresa, en virtud que El Pescador Agradecido, S.A. está solicitando la compra de la cartera de esta empresa a través de operación de factoraje.

Alcance: Realización del análisis de Estados Financieros a través de por cientos integrales y razones simples.

En relación al análisis de Estados Financieros (Balance General y Estado de Resultados) de la empresa Productos del Mar, S.A. se puede hacer las siguientes observaciones:

- Los activos no corrientes representan un 42% del activo total.
- Las Cuentas por cobrar representan un 23.19% del total del activo y un 40.76% del activo corriente.
- Los proveedores representan un 18.36% del total del pasivo.
- Las instalaciones representan un 30.92% del total del activo

En base al análisis de porcentos integrales y totales, se puede observar a una empresa sólida, con una gran inversión en propiedad planta y equipo, lo que puede originar el incremento de la producción.

- En el análisis a través de razones simples los resultados más importantes son los siguientes:
- En el resultado de la razón de solvencia, indica que la empresa se encuentra dentro de los parámetros normales, puesto que cuenta con Q.1.75 por cada Quetzal que ésta adeuda.
- La prueba del ácido muestra que la empresa está en una posición excelente pues el resultado que arrojo dicha prueba es 1.17; esto quiere decir que la empresa tiene la capacidad de liquidar sus pasivos corrientes sin necesidad de sacrificar sus inventarios.
- En las razones de estabilidad muestra que en base a los Estados Financieros, la empresa es bastante estable y sólida, pues cuenta con Q3.03 del activo no corriente por cada Q1.00 del Pasivo no corriente, así como Q.2.15 del activo total por cada Q.1.00 que se debe del Pasivo total.
- En las razones de rentabilidad se determinó una utilidad bruta del 40% y una utilidad neta del 6%, porcentaje que se considera razonable, si se toma como base el capital efectivamente pagado equivalente a Q.2,000,000.00 y que da una tasa de rendimiento del 204%.

RECOMENDACIONES:

Con base al análisis realizado y las observaciones arriba mencionadas se recomienda lo siguiente:

Aprobar al deudor Productos del Mar, S.A. en virtud que en base a los Estados financieros y al nombre de dicha empresa ha hecho en el Mercado, llena a mi entender los requisitos suficientes para estar catalogado como deudores aprobados por Factoraga, S.A.

Ingresarlo a la base de datos de deudores pre-calificados, para que en solicitudes posteriores solamente se actualice la información requerida para la aprobación de la línea de crédito.

Solicitar en el mes de abril 2008 la declaración jurada anual del Impuesto Sobre la Renta del período uno de enero del 2007 al 31 de diciembre de 2007.

F. Juan López
Analista

5.3.5 Informe sobre Situación Judicial del Deudor:

IA-PESCADOR AGRADECIDO 05-2008 INFORME ADMINISTRATIVO

A: Lic. Pedro Paz
Jefe Departamento de Análisis.

DE: Gustavo Morales
Analista

FECHA: **ENERO 18 de 2008**

ASUNTO: **INFORME ADMINISTRATIVO DE LA SITUACIÓN JUDICIAL DEL DEUDOR PRODUCTOS DEL MAR, S.A.**

Tópico:	verificación de situaciones judiciales existentes
Objetivo:	Investigar si el deudor ha tenido o tiene situaciones legales pendientes, que puedan afectar su patrimonio.
Alcance:	Constatar si la empresa Productos del Mar, S.A. ha tenido o tiene situaciones legales pendientes y cuales fueron las causas de la misma.

	EMPRESA	PERSONA QUE INFORMA	FECHA DE CONFIRMACIÓN
1	SITUACIÓN JUDICIAL		
	Se solicitó el informe Judicial de la empresa Productos del Mar, S.A.. y de su Representante legal el señor José Chávez Pérez a la empresa INFOCLIENTE, el cual se adjunta a este informe en el mismo se hace constar que tanto la empresa como su Representante legal no tienen ni han tenido demandas judiciales de ningún tipo. La empresa demandó en el año 2,000 al señor Juan de León Pérez por incumplimiento de contrato, en virtud que incumplió en la construcción de las instalaciones que hoy posee dicha empresa; Esta situación fue solucionada en marzo del 2001.	Manuel Velásquez Jefe de Informática INFOCLIENTE, S.A. Teléfono: 2471-1540	16-01-2008

F. Gustavo Morales
Analista

INFOCLIENTE, S.A.
19 CALLE 8-30 ZONA 10
TELEFONO 2415-3020

Guatemala, 16 de enero del 2008

Señores:
Factoraga, S.A.
Atención Gustavo Morales
Presente.

Estimados señores:

En respuesta a su solicitud para verificar la información existente en nuestra base de datos de la empresa Productos del Mar, S.A. y del señor José Chávez Pérez me permito informarle lo siguiente:

INFORMACIÓN DE PRODUCTOS DEL MAR, S.A.

La empresa se constituyó según Escritura Pública No. 10 de fecha 2 de marzo de 1988, autorizada por el notario Estuardo Jiménez Lobos con número de colegiado 1207, la sociedad fue fundada con un capital autorizado suscrito y pagado de Q.2,000,000.00 los socios fundadores son el señor Ronald Koeman y Byron Pérez .
El domicilio fiscal es el siguiente:
14 avenida 5-60 zona 11, ciudad de Guatemala Departamento de Guatemala.

SITUACIONES JUDICIALES

Esta empresa a la fecha no le aparece ninguna demanda en su contra.
La empresa demandó el 20 de enero del 2000 al señor Juan de León Pérez, según juicio ejecutivo No. 125-2000 del juzgado tercero, por incumplimiento de contrato.

INFORMACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL

El Señor Juan José Chávez aparece como Gerente General y Representante Legal de la Entidad Productos del Mar, S.A. por un período de tres años el cual vence el 20 de diciembre del 2009, su número de cédula es A-1 630,425.
Domicilio fiscal 10ª. Calle 4-25 zona 10, ciudad de Guatemala.

SITUACIONES JUDICIALES

A la presente fecha al señor Juan José Chávez no le aparece ninguna demanda en su contra, ni ha sido parte demandante en lo personal.

Esta es la información más relevante que tenemos en nuestra base de datos, esperando que les sea de utilidad,

Atentamente,

Manuel Velásquez
Jefe de Informática

5.4 INFORME SOBRE CUMPLIMIENTO DE POLÍTICAS

IE-AI-001-2008

=====

INFORME EJECUTIVO

=====

A: Lic. Daniel Moscoso
Gerente General FACTORAGA, S.A.

A: Lic. Luis Menegazo
Jefe Departamento Administrativo Financiero FACTORAGA, S.A.

DE: Lic. Manuel Díaz
JEFE DE AUDITORIA INTERNA

ASUNTO: INFORME SOBRE CUMPLIMIENTO DE POLÍTICAS EN LA APROBACIÓN DE LA LÍNEA DE CRÉDITO DE LA EMPRESA EL PESCADOR AGRADECIDO, S.A. Y SU DEUDOR PRODUCTOS DEL MAR, S.A.

FECHA: ENERO 20, 2008.

=====

Seguidamente encontrarán **un resumen de la evaluación de las políticas observadas en el análisis del cliente el Pescador Agradecido, S.A.**, puntualizándole las observaciones más relevantes:

POLÍTICA:

- La aprobación de la línea de crédito se ajustará a los siguientes límites:

- 1) Jefe Área Administrativa hasta Q.150,000.00
- 2) Gerencia General de Q.150,000.01 hasta Q.300,00.00
- 3) Consejo de Administración sin límite

CUMPLIÓ XXXX NO CUMPLIÓ

Observaciones:

Se determino que se cumplió con esta política en virtud que la presente solicitud, fue trasladada a Gerencia General, para su aprobación pues el saldo solicitado fue Q.300,000.00 y el saldo sugerido por el departamento de análisis fue de Q.200,000.00

POLÍTICA:

- La solicitud de línea de crédito únicamente puede ser firmada por el Representante Legal en el caso de Sociedades Anónimas y por el propietario si la empresa es individual.

CUMPLIÓ XXXX NO CUMPLIÓ

Observaciones:

Se cumplió con esta política, pues la solicitud de crédito fue firmada por el señor José Gómez Aguilar quien es el Representante Legal de la Empresa.

POLÍTICA:

El tiempo máximo autorizado para el crédito de las facturas es de 90 días

CUMPLIÓ XXXX NO CUMPLIÓ

Observaciones:

Se cumplió con esta política, en virtud que el plazo autorizado para la compra de la cartera del deudor Productos del Mar, S.A. es de 60 días.

POLÍTICA:

Los estados financieros del deudor deben estar auditados por un Auditor Independiente

CUMPLIÓ NO CUMPLIÓ XXXX

Observaciones:

No se cumplió con esta política, pues los estados financieros de la empresa Productos del Mar, S.A. no vienen auditados.

POLÍTICA:

- No se aceptarán deudores de empresas individuales.

CUMPLIÓ XXXX NO CUMPLIÓ

Observaciones:

Se cumplió con esta política, pues el deudor es una Sociedad Anónima legalmente constituida por las leyes de nuestro país.

POLÍTICA:

- No se dará trámite a ningún expediente de solicitud de línea de crédito si falta alguno de los siguientes informes:
 - a) Informe de Verificación de Documentación del Cliente
 - b) Informe sobre Análisis de Estados Financieros del Cliente
 - c) Informe sobre Verificación de Referencias Comerciales, Bancarias y Situación Judicial del Cliente.
 - d) Informe de Verificación de Documentación del Deudor.
 - e) Informe sobre Análisis de Estados Financieros del Deudor
 - f) Informe sobre Situación Judicial del Deudor
 - g) Informe Sobre Cumplimiento de Políticas.
 - h) Informe sobre el Riesgo de Crédito.

CUMPLIÓ

XXXX

NO CUMPLIÓ

Observación:

Se cumplió con esta política, pues el expediente contiene cada uno de los informes arriba descritos.

Recomendación:

Antes de entregar el primer desembolso debe de recibirse los estados financieros del deudor debidamente auditados.

Lic. Manuel Díaz
Jefe Auditoría Interna

5.5 INFORME SOBRE EL RIESGO DE CRÉDITO

IE-AI-002-2008

INFORME EJECUTIVO

A: Lic. Daniel Moscoso
Gerente General FACTORAGA, S.A.

Lic. Luis Menegazo
Jefe Departamento Administrativo Financiero FACTORAGA, S.A.

DE: Lic. Manuel Díaz
JEFE DE AUDITORIA INTERNA

FECHA: ENERO 18, 2008.

ASUNTO: INFORME SOBRE EL RIESGO DE CREDITO EXISTENTE EN LA APROBACION DE LA LINEA DE CREDITO DE LA EMPRESA EL PESCADOR AGRADECIDO, S.A. Y SU DEUDOR PRODUCTOS DEL MAR, S.A.

En base al análisis realizado, y a la verificación de la información requerida a la Empresa el Pescador Agradecido, S.A. y su deudor Productos del Mar, S.A. según formularios e informes que constan en el presente expediente, se puede mencionar lo siguiente:

EL PESCADOR AGRADECIDO, S.A. (Cliente)

- La empresa tiene un buen record crediticio, en las instituciones Bancarias del sistema, manteniendo sus préstamos totalmente al día.
- La empresa se encuentra totalmente solvente con sus principales proveedores. Fueron catalogados como cliente tipo "A".
- Se verificó a través de confirmación de saldos que las facturas presentadas, todas se encuentran pendientes de pago.
- A través de la empresa contratada para obtener información se estableció que El Pescador Agradecido, S.A., nunca ha sido demandada, por lo que no tiene

juicios pendientes a favor ni en contra. Su Representante Legal, el Señor José Gómez Aguilar, tampoco ha sido demandado, ni parte demandante.

- Según se constató en la Escritura de Constitución y en el Nombramiento del Representante Legal, éste no tiene facultad para celebrar el contrato de cesión de créditos, por lo que debe solicitarse previo a suscribirse dicho contrato, un punto de acta certificado ante Notario Público donde la Junta Directiva, faculte a su Representante Legal, para que pueda suscribir dicho contrato.

PRODUCTOS DEL MAR, S.A. (Deudor)

- Esta empresa es una de las más grandes en el sector de mariscos, se ha ganado el respeto en el mercado durante 20 años de operaciones.
- Sus principales socios son personas de reconocida honorabilidad en el país.
- A través de la empresa contratada para obtener información se estableció que Productos del Mar, S.A. nunca ha sido demandada, por lo que no tiene juicios pendientes a favor ni en contra. Su Representante Legal, el Señor José Chávez Pérez, tampoco ha sido demandado.
- Sus estados financieros muestran una situación de estabilidad empresarial.

RECOMENDACIONES:

En base a los argumentos arriba expuestos se recomienda:

Aprobar la línea de crédito a través de factoraje con recurso con las siguientes condiciones:

Línea de Crédito:	Q.200,000.00
Plazo:	2 años
Plazo de facturas:	60 días
Garantías colaterales:	Pagaré de El Pescador Agradecido, S.A. Aval de un Socio Cheque sin fecha

En base al análisis del riesgo de crédito de las cinco “C”, utilizado para la aprobación de esta solicitud se puede determinar un riesgo de crédito “BAJO”

Manuel Díaz
Jefe Auditoría Interna

5.5.1 Evaluación del Riesgo de Crédito

EVALUACIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO

EMPRESA CLIENTE: El Pescador Agradecido, S.A.

EMPRESA DEUDORA: Productos del Mar, S.A.

P. T. No.	AC- 01	
	Auditor	Fecha
Preparado por	Juan López	16/01/2008
Revisado por	Manuel Díaz	16/01/2008

ANALISIS DEL RIESGO DE CREDITO EN BASE A CINCO “C”

Análisis del Cliente: El Pescador Agradecido, S.A.

1. Conocer:

La empresa el Pescador Agradecido, S.A. se encuentra ubicada en la 19 avenida 16-30 zona 8, de la ciudad de Guatemala, cuenta con instalaciones propias para el proceso y empaque de su producto. Según investigaciones con vecinos la empresa tiene mas o menos 15 años de estar ubicada en ese lugar.

Tiene una sala de ventas donde ofrece al público productos del mar congelados y frescos.

Se pudo constatar que la empresa y su Representante Legal el señor José Gómez Aguilar no tienen ni han tenido situaciones judiciales pendientes.

Las Referencias comerciales y crediticias contactadas todas lo catalogaron como un cliente tipo “A”

2. Capacidad:

Según análisis de Estados financieros realizados, revisión de Estados de Cuenta Bancarios y confirmación de Cuentas por Cobrar la empresa cuenta con la suficiente capacidad para hacerle frente a una eventualidad de incumplimiento del deudor.

Sin embargo se recomienda que la empresa busque nuevos clientes para proveerles de su producto en virtud que cuenta solamente con un cliente mayorista, y si este tuviera problemas la empresa vería seriamente reducidas sus ventas.

3. Capital:

La empresa cuenta con un capital autorizado suscrito y pagado de Q.200,000.00 que equivale a Q.0.28 por Q.1.00 del total del activo, también cuenta con una reserva legal de Q.5,000.00 y utilidades acumuladas por Q.50,000.00, que según entrevista con el Gerente General serán reinvertidas en la empresa.

4. Colateral:

En virtud que la operación de factoraje es con recurso y FACTORAGA, S.A. no asumirá el riesgo total de la cuenta por cobrar a El Pescador Agradecido, S.A., debe solicitarse un Pagaré con Aval de uno de los principales socios y un cheque en garantía sin fecha y sin la palabra GARANTÍA.

Esta garantía es suficiente para cubrirse de cualquier eventualidad pues la línea de crédito autorizada de Q.200,000.00 y la empresa cuenta con Activos no corrientes de Q.367,650.00.

5. Condiciones Cíclicas:

La empresa tiene un comportamiento de ventas estables en todos los meses del año, estando su punto más alto en los meses de marzo y abril.

Análisis del Deudor: Productos del Mar, S.A.

1. Conocer:

La empresa Productos del Mar, S.A. se encuentra ubicada en la 14 Avenida 5-60 zona 11, ciudad de Guatemala, fue constituida el 2 de marzo de 1988, por sus socios fundadores el Señor Ronald Koeman y Byron Pérez. Desde hace 15 años se ha convertido en uno de los supermercados más grandes en la venta de mariscos en la

ciudad de Guatemala, sus productos son reconocidos por su calidad, y exactitud en el peso.

Además existe un adecuado manejo de los productos con instalaciones limpias y personal debidamente uniformado y equipado para el tratamiento de este tipo de productos. Varios clientes entrevistados coincidieron en catalogarlos como el mejor supermercado de mariscos.

2. Capacidad

Según análisis de Estados Financieros Básicos La empresa Productos del Mar, S.A., es una empresa sólida con suficiente capacidad para hacerle frente al pago de sus proveedores, pues aún restándole sus inventarios la empresa posee Q1.17 por cada Q.1.00 que se adeuda en el pasivo corriente. (proveedores e impuestos por pagar).

3. Capital

La empresa cuenta con un capital autorizado suscrito y pagado de Q.2,000,000.00, utilidades no distribuidas por 750,000.00 y tuvo una utilidad neta en el período anterior de 4,207,000.00.

4. Colateral

Como la operación de factoraje utilizada en esta línea de crédito es con recurso, la empresa deudora no entregará ninguna garantía adicional para garantizar el pago de las cuentas por cobrar de El Pescador Agradecido, S.A.

5. Condiciones Cíclicas

La empresa se encuentra abierta al público los 365 días del año, los meses de mayor venta son febrero, marzo y abril por la temporada de semana santa, pero en todo el año mantiene un promedio de ventas razonables.

Conclusión:

En base al análisis de crédito a través de las cinco “C” se puede concluir que la operación de factoraje con recurso a la Empresa El Pescador Agradecido, S.A. y su Deudor Productos del Mar, S.A. es totalmente factible y recomendable, pues existe un riesgo de crédito BAJO de incumplimiento por parte del deudor.

Recomendación:

Que se apruebe la línea de crédito por el monto de Q.200,000.00 y que se le dé el seguimiento adecuado para la recuperación del crédito, siendo esto responsabilidad del departamento Financiero Administrativo.

Juan López
Auditor Interno

**FORMULARIO PARA APROBACIÓN DE LA LINEA DE CRÉDITO
FACTORAJE CON RECURSO**

FORMULARIO			
Código:	FO-04	Pág.	1 de 1
Título:	Autorización Línea de Crédito		
Fecha Emisión:	20 de Enero de 2008		
Elaborado por:	Julio Pérez		
Revisado por:	Gustavo Morales		

Guatemala 20 de Enero De 2008

INFORMACIÓN DEL CLIENTE:

Cliente EL PESCADOR AGRADECIDO, S.A.

Línea de Crédito

Autorizada: DOSCIENTOS MIL QUETZALES EXCTOS (Q.200,000.00)

Garantías: FACTURAS DE VENTA DE MERCADERIAS, PAGARE CON AVAL DE UNO DE LOS SOCIOS Y CHEQUE EN GARANTÍA DE LA EMPRESA.

Deudor: Productos del Mar, S.A.

Plazo del Capital: 60 DIAS

Plazo del Contrato: Dos años

% de Comisiones: 3% sobre el desembolso y 2.5% mensual por cada día de atraso después de 60 días.

Tipo de Comisión: Variable

A U T O R I Z A C I Ó N :

Daniel Moscoso: F.
Gerente General

Luis Menegazo F.
Jefe Depto. Administrativo financiero

O B S E R V A C I O N E S :

ESTA EMPRESA SE DEDICA A LA COMPRA VENTA DE MARISCOS, POR LO QUE SOLAMENTE SE AUTORIZA FACTURAS POR VENTA DE MARISCOS. SI LA EMPRESA VENDIERA UNA LÍNEA DE PRODUCTOS DISTINTOS DEBERA HACERSE UNA NUEVA SOLICITUD DE LINEA DE CREDITO.

5.7 SUSCRIPCIÓN DEL CONTRATO Y GARANTÍAS ADICIONALES

5.7.1 Suscripción del contrato de Cesión de Derechos de Crédito:

NUMERO CINCUENTA (50).- En la ciudad de Guatemala, el día 20 de enero del año dos mil siete. ANTE MÍ: **JOSE LUIS MARTINEZ**, Notario, comparece el señor **JOSE GOMEZ AGUILAR**, de cincuenta y tres años de edad, casado, guatemalteco, Comerciante, de este domicilio y vecindad, quien por no ser persona de mi anterior conocimiento, se identificó con la cédula de vecindad número de orden A guión uno y registro cuatrocientos sesenta y tres mil novecientos sesenta y dos (A-1 463962), extendida por el Alcalde Municipal del municipio de Guatemala, del departamento de Guatemala; quien actúa en su calidad de **GERENTE GENERAL Y REPRESENTANTE LEGAL** de la entidad mercantil que se denomina **EL PESCADOR AGRADECIDO, SOCIEDAD ANÓNIMA**, representación que acredita con el acta notarial que contiene su nombramiento como tal, autorizada en esta ciudad, el cuatro (04) de agosto del año dos mil tres (2003), por el Notario Carlos Manuel Guzmán Revolorio, inscrito en el Registro Mercantil General de la República, bajo el número doscientos nueve mil trescientos catorce (209314), folio doscientos cuarenta y uno (241), del libro ciento treinta y seis (136) de Auxiliares de Comercio, el treinta del mes de marzo del año dos mil cinco, a quien en el curso de la presente escritura pública se le denominará simplemente como la **PARTE CEDENTE**, y por la otra parte: el Licenciado **DANEL MOSCOSO**, de cuarenta y un años de edad, casado, Contador Público y Auditor, guatemalteco, de este domicilio y vecindad, persona de mi anterior conocimiento, quien actúa en su calidad de **GERENTE Y REPRESENTANTE LEGAL** de la entidad **FACTORAGA, SOCIEDAD ANONIMA**; acreditando su personería, con el acta notarial de su nombramiento como tal, autorizada en esta ciudad, el día treinta (30) de enero del año dos mil uno (2001), ante los oficios del Notario Manuel Díaz Chávez, la cual se encuentra debidamente inscrito en el Registro Mercantil General de la República, el día nueve (9) de octubre del dos mil tres (2003), al número ciento cincuenta y dos mil doscientos once (152211), folio setenta (70), del libro sesenta y seis (66), de Auxiliares de Comercio, a quien en el curso de la presente escritura pública se le denominará simplemente como la

PARTE CECIONARIA. Hago constar: I) Que las representaciones que se ejercitan, son suficientes de conformidad con la ley y a mi juicio para el presente acto. II) Que los comparecientes aseguran ser de los datos de identificación personal antes anotados, encontrarse en el libre ejercicio de sus derechos civiles, de palabra y en español, otorgan contrato de **CESIÓN DE DERECHOS DE CRÉDITO**; contenido en las siguientes cláusulas escriturarias.

PRIMERA: DE LOS ANTECEDENTES: Manifiesta el Señor **JOSÉ GÓMEZ AGUILAR** en la calidad con la que actúa, que por convenir a los intereses de su representada, la entidad mercantil denominada **EL PESCADOR AGRADECIDO, SOCIEDAD ANÓNIMA**, de acuerdo al Acta del Consejo de Administración No. AA-02-2007 de fecha quince de enero del 2007 se encuentra debidamente facultado para comparecer a otorgar la presente Escritura Pública, sin embargo, el Infrascrito Notario, lo juramenta da conformidad con la ley y le advierte de las responsabilidades en que incurre si falta a la verdad. Continua manifestado **JOSÉ GÓMEZ AGUILAR** en la calidad con la que actúa, que su representada tiene como objeto entre otros: la comercialización, distribución, exportación, Importación y venta de mariscos, en consecuencia, producto de las operaciones sociales y mercantiles que realiza con la entidad **PRODUCTOS DEL MAR SOCIEDAD ANONIMA** específicamente, las ventas de mercadería al crédito, por este acto manifiesta expresamente que no existe limitante, ni prohibición alguna para ceder los Derechos de Crédito que tiene con las relacionadas entidades, hasta por un monto de: **DOSCIENTOS MIL QUETZALES EXACTOS (Q.200,000.00)**.

SEGUNDA: DE LA CESIÓN: Continúa manifestando el señor **JOSÉ GÓMEZ AGUILAR** en la calidad con la que actúa, que por este acto, sin presión, coacción, intimidación, simulación, o violencia en forma expresa **CEDE LOS DERECHOS DE CRÉDITO** que le corresponden a su representada **EL PESCADOR AGRADECIDO, SOCIEDAD ANÓNIMA** a favor de las entidad mercantil denominada **FACTORAGA, SOCIEDAD ANONIMA**, producto de las mercancías vendidas al crédito a la entidad **PRODUCTOS DEL MAR SOCIEDAD ANONIMA**, hasta por el monto dinerario de **DOSCIENTOS MIL QUETZALES EXACTOS (Q.200,000.00)**, generada a consecuencia de

operaciones comerciales de su representada con la entidad PRODUCTOS DEL MAR SOCIEDAD ANÓNIMA, incluyéndose, en la cesión de derechos de crédito, todo cuanto de hecho y por derecho le corresponde, en consecuencia, podrá el cesionario y/o adquirente de los derechos de crédito, realizar todos y cada uno de los trámites administrativos y judiciales, entendiéndose en este concepto, que podrá presentar cualquier petición, acción y/o pretensión ante cualquier dependencia pública y/o tribunales de justicia, inclusive, ante entidades privadas, para que el cesionario pueda adquirir, gozar y disponer de los derechos cedidos en éste instrumento público. Por advertencia del Notario, declara el señor **JOSÉ GÓMEZ AGUILAR**, en la calidad con la que actúa de manera expresa, que sobre los derechos de crédito que cede, no pesan anotaciones ni limitaciones que puedan afectar los derechos de la otra parte, sin embargo el Notario le advierte de las responsabilidades en que incurre si lo declarado no fuere cierto. **TERCERA: DE LA NOTIFICACIÓN A LA ENTIDAD DEUDORA:** Manifiesta el señor **JOSÉ GÓMEZ AGUILAR** en la calidad con la que actúa, que se compromete unilateralmente a notificar a través de Notario, a la entidad PRODUCTOS DEL MAR SOCIEDAD ANÓNIMA, de la presente cesión de derechos de crédito, para los efectos legales correspondientes. **CUARTA: COMISIONES:** La empresa Cesionaria acordará para cada desembolso una comisión equivalente al tres por ciento (3%) por los sesenta (60) días de crédito que tienen las facturas cedidas, la cual podrá variar de acuerdo a las condiciones del mercado y será establecida por la empresa cesionaria y notificada a la empresa cedente con cinco (5) días de anticipación a la realización del siguiente desembolso; si transcurridos los sesenta (60) días el deudor no hubiere efectuado el pago, las partes de forma expresa acuerdan que adicionalmente a la comisión ya pactada al caso de que se trate, la parte cedente pagará a favor de la otra en concepto de mora el dos punto cinco por ciento (2.5%) mensual sobre lo adeudado hasta el día en que se cancele efectivamente el adeudo. **QUINTA: OTRAS CONDICIONES:** Conviene expresamente la parte cedente en la calidad con la que actúa, que para los efectos legales del presente contrato: A) Renuncia al fuero de su domicilio y se somete expresamente a los Tribunales de esta ciudad capital o los que elija la parte cesionaria, y acepta

como bien hechas las notificaciones, citaciones, emplazamientos judiciales o extrajudiciales que se le hagan en la diecinueve (19) avenida dieciséis guión treinta (16-30) de la zona diez (10) de esta ciudad capital, obligándose la parte cedente a informar por escrito a la otra parte de cualquier cambio de la misma, dentro de los quince días siguientes con acuse de recibo; B) Que en la calidad con la que actúa, su representada la entidad **EL PESCADOR AGRADECIDO, SOCIEDAD ANÓNIMA** se compromete: I) A no realizar ninguna operación o negociación imaginaria que pueda causar perjuicio a la parte cesionaria; II) A no fingirse como dueño de los créditos cedidos en el presente instrumento publico, ni mucho menos disponer de ellos en cualquier otra forma; III) Ni otorgar contratos que se deriven de los derechos de créditos cedidos en el presente instrumento publico, mediante cualesquiera contratos simulados con el afán de perjudicar o limitar los derechos de la parte cesionaria, y; IV) Ni realizar mediante cualquier ardid o engaño que perjudique a la parte cesionaria. **SEXTA. PLAZO:** El plazo del presente contrato es por un período de dos años, en consecuencia vence el 20 de enero del 2009. **SEPTIMA: ACEPTACIÓN:** Por su parte manifiesta el licenciado **DANIEL MOSCOSO**, en calidad con la que actúa, que en los términos relacionados, acepta expresamente para su representada, la cesión de los derechos de crédito que se le hacen y; ambos otorgantes aceptan el contenido integro del presente instrumento público. Yo, el Notario, **DOY FE:** a) Que todo lo escrito me fue expuesto de su contenido, b) De haber tenido a la vista las cédulas de vecindad relacionadas, así como la documentación con la cual se acreditan las representaciones ejercitadas y; c) De haber advertido a los comparecientes sobre el contenido del presente instrumento público, así como sus efectos y cláusulas legales, quienes previa lectura, lo aceptan, ratifican y firman, ante el Infrascrito notario que autoriza.

5.7.2 Suscripción del Pagaré:

EL PESCADOR AGRADECIDO, S.A.

PAGARÉ (Libre de Protesto)

EL emisor debe y promete pagar incondicionalmente el valor nominal de éste título a la orden de: **FACTORAGA, S.A.**, en sus oficinas ubicadas en la 15 calle 10-47 zona 10, Guatemala, Guatemala, lugar que también reconoce y acepta para los efectos legales.

El monto de la deuda está garantizada por los activos presentes y futuros de **EL PESCADOR AGRADECIDO, S.A.**, Este **PAGARÉ** tiene las características siguientes:

VALOR NOMINAL:	Q. 200,000.00
PLAZO:	60 DIAS
TASA DE INTERÉS:	3.00% MENSUAL
TIPO DE TASA DE INTERÉS:	Variable
FORMA DE PAGO DE INTERESES:	Al Vencimiento

La amortización a capital se hará al día siguiente a su vencimiento, en Quetzales, moneda de la República de Guatemala, contra entrega de este Pagaré, si no se efectuara continuará devengando intereses hasta la cancelación.

EL PESCADOR AGRADECIDO, S.A. manifiesta expresamente que: a) renuncia al fuero de su domicilio y se somete a los tribunales que Factoraga, S.A. elija para el caso de hacer valer su derecho derivado de este documento. b) cualquier citación sea judicial o extrajudicial, correspondencia o cualquier otra comunicación se les haga a diecinueve avenida dieciséis guión treinta zona diez, Guatemala, Guatemala, lugar que constituye como residencia social para los efectos de este título, dándolas desde ya como válidas y bien hechas las que se hagan en este lugar.

Leyes aplicables: El ejercicio de los derechos y cumplimiento de las obligaciones que se derivan del presente pagaré se regirán de conformidad con las leyes vigentes en el país y específicamente por las normas del Código de Comercio de Guatemala,

Este Título fue emitido en la Ciudad de Guatemala, el día 22 de enero del 2007

JOSÉ GÓMEZ AGUILAR
Representante Legal

POR AVAL: JOSÉ PEKERMÁN
CEDULA A-1 720320

5.7.3 Emisión del Cheque de Garantía:

BANCO MODERNO, S. A. Guatemala, C. A.	<i>No Negociable</i> Cheque No. 0003415
<i>Lugar y Fecha:</i>	Q. *** 200,000.00 ***
<i>Pago a la Orden de:</i> FACTORAGA, S.A..	
<i>La Suma de:</i> ***** DOSCIENTOS MIL QUETZALES 00/100 *****	
EL PESCADOR AGRADECIDO, S.A. <i>Cuenta No. 035-565687-2</i>	<i>Firma Registrada</i>
	<i>Firma Registrada</i>
“ 3 * ::000000 1 1 5 : : 035565687 2” * 00003415 * “ * 00000000000 * “	

5.8 ENTREGA DEL CRÉDITO

En esta fase el Pescador Agradecido, S.A., presenta un listado de las facturas a negociar, este listado es verificado por un analista quien procede a revisar cada una de las facturas. Factoraga, S.A., se reserva el derecho de rechazar o devolver al Pescador Agradecido, S.A. las facturas incompletas o que no se ajusten a los términos especificados en el contrato, teniendo en cuenta que Factoraga, S.A. de acuerdo al contrato firmado con el Pescador Agradecido, S.A. tiene derecho de verificar ante Productos del Mar, S.A., la existencia y condiciones de las facturas cedidas. Después de esta revisión la documentación se traslada al Departamento de Auditoría Interna quién da su visto bueno y las remite al área Administrativa Financiera para la emisión de cheques, en esta área se procede a elaborar el o los cheques a nombre de El Pescador Agradecido, S.A., con la leyenda NO NEGOCIABLE, descontándole en este caso específico el 3% de comisión y un 7% adicional por concepto de posibles devoluciones o por atraso del deudor después de los 60 días de crédito autorizado.

Guatemala, 23 de enero del 2008

Señores
FACTORAGA, S. A.
Presente

Estimados Señores:

Solicitamos a Ustedes negociar las siguientes facturas:

Factura No.:	Monto:	Deudor
10,320	Q.20,000.00	Prod. Del Mar, S.A
10,330	Q.15,000.00	Prod. Del Mar, S.A.
10,335	Q.18,350.00	Prod. Del Mar, S.A.
10,350	Q. 8,425.00	Prod. Del Mar, S.A.
10,324	Q.15,000.00	Prod. Del Mar, S.A.
10,328	Q.10,000.00	Prod. Del Mar, S.A.
10,334	Q.6,500.00	Prod. Del Mar, S.A.
10,346	Q.25,000.00	Prod. Del Mar, S.A.
10,323	Q. 3,500.00	Prod. Del Mar, S.A.
10,325	Q. 4,100.00	Prod. Del Mar, S.A.
TOTAL	Q.125,875.00	Prod. Del Mar, S.A.

Favor emitir el cheque a nombre de EL PESCADOR AGRADECIDO, S.A.

Al mismo tiempo autorizamos al señor Marvin Contreras Ramos quien se identifica con cédula de vecindad A-1 620,230 para que puede recoger dicho cheque.

Agradecemos su pronta respuesta a nuestra solicitud.

Atentamente,

José Gómez Aguilar
Representante Legal

5.9 REGISTRO CONTABLE

CUENTA	DEBE	HABER
EL PESCADOR AGRADECIDO, S.A.	113,287.50	
BANCO LA PATRIA		113,287.50
PARA REGISTRAR EL DESEMBOLSO A		
EL PESCADOR AGRADECIDO, S.A.		
125,875.00 X 90%	113,287.50	113,287.50

5.10 RECUPERACION DEL CRÉDITO

CUENTA	DEBE	HABER
BANCO LA PATRIA	24,500.00	
EL PESCADOR AGRADECIDO, S.A.,		22,500.00
COMISIONES COBRADAS		675.00
IVA X PAGAR		81.00
CXPAGAR. EL PESCADOR AGRADECIDO		1,244.00
PARA REGISTRAR LA CANCELACIÓN		
DE FACTURAS DE PRODUCTOS DEL		
MAR, S.A. SEGÚN DETALLE ADJUNTO	24,500.00	24,500.00

CLIENTE: EL PESCADOR AGRADECIDO,
 S.A.
 CÓDIGO: 125
 FECHA DE DESEMBOLSO:: 23/01/2007
 COMISIÓN FIJA: 3.00%
 PLAZO EN DÍAS: 60
 COMISIONES DESPUES DE
 DIA 61 2.50% MENSUAL
 PORCENTAJE OTORGADO: 90.00%

Numero Factura	Deudor	Valor		Fecha de Pago	Días Corridos	comisión fija	Comisiones Adicionales	Devolución Mercadería	Reintegro al Cliente
		Factura	Desembolso						
10,324	Prod. Del Mar	15,000.00	13,500.00	23/02/2007	31	453.60	-	500.00	
10,328	Prod. Del Mar	10,000.00	9,000.00	23/02/2007	31	302.40	-		
		25,000.00	22,500.00			756.00	-	500.00	1,244.00

CUENTA	DEBE	HABER
BANCO LA PATRIA	29,200.00	
CXCOBRAR EL PESCADOR AGRADECIDO	102.56	
EL PESCADOR AGRADECIDO, S.A.,		28,350.00
COMISIONES COBRADAS		850.50
IVA X PAGAR		102.06
PARA REGISTRAR LA CANCELACIÓN DE FACTURAS DE PRODUCTOS DEL MAR, S.A. SEGÚN DETALLE ADJUNTO	29,302.56	29,302.56

CLIENTE: EL PESCADOR AGRADECIDO,
 S.A.
 CÓDIGO: 125
 FECHA DE DESEMBOLSO:: 23/01/2007
 COMISIÓN FIJA: 3.00%
 PLAZO EN DÍAS: 60
 COMISIONES DESPUES DE DÍA
 61 2.50% MENSUAL
 PORCENTAJE OTORGADO: 90.00%

Numero Factura	Deudor	Valor Factura	Desembolso	Fecha de Pago	Días Corridos	comisión fija	Comisiones Adicionales	Devolución Mercadería	Reintegro Al Cliente
10,334	Prod. Del Mar	6,500.00	5,850.00	02/03/2007	38	196.56	-		
10,346	Prod. Del Mar	25,000.00	22,500.00	02/03/2007	38	756.00	-	2,300.00	
		31,500.00	28,350.00			952.56	-	2,300.00	(102.56)

CUENTA	DEBE	HABER
BANCO LA PATRIA	60,575.00	
EL PESCADOR AGRADECIDO, S.A.		55,597.50
COMISIONES COBRADAS		1,667.93
IVA X PAGAR		200.15
CXPAGAR. EL PESCADOR AGRADECIDO		3,109.42
PARA REGISTRAR LA CANCELACIÓN DE FACTURAS DE PRODUCTOS DEL MAR SEGUN DETALLE ADJUNTO	60,575.00	60,575.00

EL PESCADOR AGRADECIDO,
 S.A.
 CLIENTE:
 CÓDIGO: 125
 FECHA DE DESEMBOLSO:: 23/01/2007
 COMISIÓN FIJA: 3.00%
 PLAZO EN DÍAS: 60
 COMISIONES DESPUES DE DÍA 61 2.50% MENSUAL
 PORCENTAJE OTORGADO: 90.00%

Numero Factura	Deudor	Valor		Fecha de Pago	Días Corridos	comisión fija	Comisiones Adicionales	Devolución Mercadería	Reintegro al Cliente
		Factura	Desembolso						
10,320	Prod. Del Mar	20,000.00	18,000.00	02/03/2007	38	604.80	-	1,200.00	
10,330	Prod. Del Mar	15,000.00	13,500.00	02/03/2007	38	453.60	-		
10,335	Prod. Del Mar	18,350.00	16,515.00	02/03/2007	38	554.90	-		
10,350	Prod. Del Mar	8,425.00	7,582.50	02/03/2007	38	254.77	-		
		61,775.00	55,597.50			1,868.08	-	1,200.00	3,109.42

CUENTA	DEBE	HABER
BANCO LA PATRIA	3,500.00	
EL PESCADOR AGRADECIDO, S.A.		3,150.00
COMISIONES COBRADAS		94.50
IVA X PAGAR		11.34
CXPAGAR. EL PESCADOR AGRADECIDO		244.16
PARA REGISTRAR LA CANCELACIÓN DE FACTURA DE PRODUCTOS DEL MAR SEGÚN DETALLE ADJUNTO	3,500.00	3,500.00

EL PESCADOR AGRADECIDO,
 S.A.
 CLIENTE:
 CÓDIGO: 125
 FECHA DE DESEMBOLSO:: 23/01/2007
 COMISIÓN FIJA: 3.00%
 PLAZO EN DÍAS: 60
 COMISIONES DESPUES DE DÍA 61 2.50% MENSUAL
 PORCENTAJE OTORGADO: 90.00%

Numero Factura	Deudor	Valor		Fecha de Pago	Días Corridos	comisión fija	Comisiones Adicionales	Devolución Mercadería	Reintegro al Cliente
		Factura	Desembolso						
10,323	Prod. Del Mar	3,500.00	3,150.00	09/03/2007	45	105.84	-		
		3,500.00	3,150.00			105.84	-	-	244.16

CUENTA	DEBE	HABER
BANCO LA PATRIA	4,100.00	
EL PESCADOR AGRADECIDO, S.A.		3,690.00
COMISIONES COBRADAS		129.14
IVA X PAGAR		15.50
CXPAGAR. EL PESCADOR AGRADECIDO		265.36
PARA REGISTRAR LA CANCELACIÓN DE FACTURA DE PRODUCTOS DEL MAR SEGUN DETALLE ADJUNTO	3,500.00	3,500.00

CLIENTE: EL PESCADOR AGRADECIDO, S.A.
 CDIGO: 125
 FECHA DE DESEMBOLSO:: 23/01/2007
 COMISIÓN FIJA: 3.00%
 PLAZO EN DÍAS: 60
 COMISIONES DESPUES DE DÍA
 61 2.50% MENSUAL
 PORCENTAJE OTORGADO: 90.00%

Numero Factura	Deudor	Valor Factura	Desembolso	Fecha de Pago	Días Corridos	comisión fija	Comisiones Adicionales	Devolución Mercadería	Reintegro al Cliente
10,325	Productos del Mar	4,100.00	3,690.00	30/03/2007	66	123.98	20.66		
		<u>4,100.00</u>	<u>3,690.00</u>			<u>123.98</u>	<u>20.66</u>	<u>-</u>	<u>265.36</u>

5.11 LIQUIDACIÓN DE LA OPERACIÓN

CUENTA	DEBE	HABER
CXPAGAR EL PESCADOR AGRADECIDO	4,862.94	
CXCOBRAR EL PESCADOR AGRADECIDO		102.56
BANCO LA PATRIA		4,760.38
PARA REGISTRAR LA LIQUIDACIÓN	4,862.94	4,862.94
DE LA OPERACIÓN DE FACTORAJE		
No. 1 SEGÚN DETALLE		

FACTORAGA, S.A. CONTROL DE CUENTA CORRIENTE LOTE No. 1

CLIENTE: EL PESCADOR AGRADECIDO, S.A.
 CÓDIGO: 125
 FECHA DE DESEMBOLSO:: 23/01/2007
 COMISIÓN FIJA: 3.00%
 PLAZO EN DÍAS: 60
 COMISIONES DESPUES DE DÍA 61 2.50% MENSUAL
 PORCENTAJE OTORGADO: 90.00%

Numero Factura	Deudor	Valor		Fecha de Pago	Días Corridos	comisión fija	Comisiones Adicionales	Devolución Mercadería	Reintegro al Cliente
		Factura	Desembolso						
10,320	Prod. Del Mar	20,000.00	18,000.00	02/03/2007	38	604.80	-	1,200.00	195.2
10,330	Prod. Del Mar	15,000.00	13,500.00	02/03/2007	38	453.60	-		1,046.16
10,335	Prod. Del Mar	18,350.00	16,515.00	02/03/2007	38	554.90	-		1,280.10
10,350	Prod. Del Mar	8,425.00	7,582.50	02/03/2007	38	254.77	-		587.13
10,324	Prod. Del Mar	15,000.00	13,500.00	23/02/2007	31	453.60	-	500.00	546.4
10,328	Prod. Del Mar	10,000.00	9,000.00	23/02/2007	31	302.40	-		697.6
10,334	Prod. Del Mar	6,500.00	5,850.00	02/03/2007	38	196.56	-		453.44
10,346	Prod. Del Mar	25,000.00	22,500.00	02/03/2007	38	756.00	-	2,300.00	(556.00)
10,323	Prod. Del Mar	3,500.00	3,150.00	09/03/2007	45	105.84	-		244.16
10,325	Prod. Del Mar	4,100.00	3,690.00	30/03/2007	66	123.98	20.66		265.35
		<u>125,875.00</u>	<u>113,287.50</u>			<u>3,806.46</u>	<u>20.66</u>	<u>4,000.00</u>	<u>4,760.38</u>

CONCLUSIONES

1. Es importante que las empresas de factoraje, definan los procedimientos y controles necesarios para la aprobación, entrega y recuperación del crédito otorgado por medio de factoraje, esto ayudará a prestar un servicio más eficiente, en virtud que la mayoría de empresas solicitantes tienen urgencia de obtener fondos para capital de trabajo que les permita cumplir con su ciclo de operaciones.
2. En la legislación guatemalteca no existe un contrato de factoraje regulado, donde se estipulen los derechos y obligaciones de cada una de las partes involucradas, por tal razón debe suscribirse un contrato especial, que regule el cumplimiento de dichos derechos y obligaciones, en virtud que cuando la ley no declara una forma específica para un negocio jurídico, los interesados pueden usar la que juzguen conveniente.
3. El riesgo de crédito es inherente en las operaciones de factoraje, por tal razón de la revisión que realice el departamento de análisis crediticio y la supervisión que lleva a cabo Auditoría Interna sobre el cumplimiento de políticas y procedimientos para la aprobación de una línea de crédito, depende en gran medida la exposición que la empresa de factoraje tenga al mismo, pues de una adecuada selección del cliente y deudor depende el éxito o fracaso de estas empresas.

RECOMENDACIONES

1. Las empresas de factoraje deben implementar los manuales de procedimientos y de Control Interno, donde se definan los procesos, así como los controles para la aprobación, entrega y recuperación de la línea de crédito, así mismo es necesario contar con el personal capacitado para que pueda cumplir con su aplicación para poder prestar un servicio eficiente y de calidad.
2. Es necesario que las empresas que se dedican a operaciones de factoraje cuenten con un Departamento o Asesor Jurídico, que pueda analizar todos los aspectos importantes que deben incluirse en el contrato, tomando en cuenta la diversidad de situaciones que se pueden generar en cada caso en particular, con la finalidad de estar preparados al momento de un incumplimiento o una irregularidad de pago por parte del cliente o del deudor.
3. Es importante que los Departamentos de Análisis Crediticio y Auditoría Interna, reciban toda la información y recursos necesarios para la evaluación del cliente y del deudor, con el propósito de reducir al máximo la autorización de empresas que desde el inicio de operaciones den señales de incapacidad para generar flujo de fondos que les permita cumplir oportunamente con sus obligaciones.

BIBLIOGRAFIA

1. Altman Edward, De la fuente María de Lourdes, Elizondo Alan, Medición Integral del riesgo de Crédito, Primera Edición, Editorial Limusa, S.A. de C.V. Grupo Noriega Editores, México, D.F. 1995, 269 p.
2. Congreso de la República de Guatemala, Decreto No. 2-70, Código de Comercio.
3. Congreso de la República de Guatemala, Decreto No. 19-2002, Ley de Bancos y Grupos Financieros.
4. Congreso de la República de Guatemala, Decreto No. 67-2001, Ley de Lavado de Dinero y Otros Activos.
5. De Lara Haro Alfonso, Medición y Control de Riesgos Financieros, Tercera Edición, Editorial Limusa, S. A. de C. V. Grupo Noriega Editores, México, D. F. 1995, 219 p.
6. Enciclopedia de la Auditoría, España, Océano Grupo Editorial, S.A., 2001.
7. Factoraje, Diccionario de Economía y Administración, en Sociedades de Factoraje- España Editorial Secretaría General Técnica Servicio de Publicaciones 1999.
8. Fernández Gómez, Eva I., Sistemas de Organización e Información Contables: Una Aplicación al Factoring, Editora, Ana Navarro Salinas, Impresos Lavel, S.L. España, 2001
9. Gálvez Martínez Arturo, El Factoraje en el Derecho Mercantil y en el Derecho Bancario la Tarjeta de Crédito, Primera Edición, Centro Editorial Vile, Guatemala Centro América, 2004 , 174 p.

10. García de Enterría, Javier, Contrato de Factoring y Cesión de Créditos, Segunda Edición, Editorial Civitas, S.A., España 1,996. 264 p.
11. García Mendoza, Alberto, Análisis e Interpretación de la Información Financiera Reexpresada, Tercera Edición, Compañía Editorial Continental, S.A. de C.V. México, 1998, 334 p.
12. Hernández Pérez, Pedro, el Factoring como Fuente de Financiamiento Bancario en Guatemala y la Asesoría del Contador Público y auditor, Tesis Universidad de San Carlos de Guatemala, 1998 87 p.
13. Lisoprawski, Silvio V.-Gerscovich, Carlos G., Factoring, Ediciones Desalma Buenos Aires, Argentina, 1997 302 p.
14. Morales Camey, Gustavo Adolfo, Valuación de la Cartera de Créditos de Consumo con Garantía Fiduciaria de un Banco con un Enfoque de Riesgo, 2006, 169 p.
15. Normas Internacionales de contabilidad 1,999.
16. Perdomo, Mario Leonel (Lic), Análisis e Interpretación de Estados Financieros en Base a NICS, Segunda Edición, Ediciones Contables, Administrativas – ECA-, Guatemala 2005, 187 p.
17. Perdomo, Mario Leonel (Lic), Análisis e Interpretación de Estados Financieros, Segunda Edición, Imprenta Jois, Guatemala 2001, 162 p.
18. Richard D. Irwin, Versión Castellana, Análisis de Estados Financieros, Primera Edición, Novoprint, S.A. , Barcelona, España, 299 p.
19. Rodríguez Azuero, Sergio, Contratos Bancarios, Quinta Edición, Legis Editores, S.A. , Colombia 2002.
20. www.monografias.com/trabajos12/factor
21. www.occfactor.com/espanol/about-factoraje-financing

22. www.premium.vlex.com/doctrina/compendio_derecho_civil
23. www.prisma.com/apuntes/economia/razonessimples
24. www.riesgofinanciero.com

A N E X O S

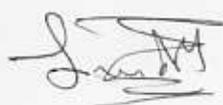
ANEXO No. 1

MODELO DEL MANDATO ESPECIAL CON REPRESENTACIÓN

NÚMERO CINCUENTA Y UNO (51).- En la ciudad de Guatemala, el día 20 de enero del año dos mil siete. ANTE MÍ: **JOSE LUIS MARTÍNEZ**, Notario, comparece el señor **JOSÉ GÓMEZ AGUILAR**, de cincuenta y tres años de edad, casado, guatemalteco, Comerciante, de este domicilio y vecindad, quien por no ser persona de mi anterior conocimiento, se identificó con la cédula de vecindad número de orden A guión uno y registro cuatrocientos sesenta y tres mil novecientos sesenta y dos (A-1 463962), extendida por el Alcalde Municipal del municipio de Guatemala, del departamento de Guatemala; quien actúa en su calidad de **GERENTE GENERAL Y REPRESENTANTE LEGAL** de la entidad mercantil que se denomina **EL PESCADOR AGRADECIDO, SOCIEDAD ANÓNIMA**, representación que acredita con el acta notarial que contiene su nombramiento como tal, autorizada en esta ciudad, el cuatro (04) de agosto del año dos mil tres (2003), por el Notario Carlos Manuel Guzmán Revolorio, inscrito en el Registro Mercantil General de la República, bajo el número doscientos nueve mil trescientos catorce (209314), folio doscientos cuarenta y uno (241), del libro ciento treinta y seis (136) de Auxiliares de Comercio, el treinta del mes de marzo del año dos mil cinco, y por la otra parte: el Licenciado **DANIEL MOSCOSO**, de cuarenta y un años de edad, casado, Contador Público y Auditor, guatemalteco, de este domicilio y vecindad, persona de mi anterior conocimiento, quien actúa en su calidad de **GERENTE Y REPRESENTANTE LEGAL** de la entidad **FACTORAGA, SOCIEDAD ANÓNIMA**; acreditando su personería, con el acta notarial de su nombramiento como tal, autorizada en esta ciudad, el día treinta (30) de enero del año dos mil uno (2001), ante los oficios del Notario Manuel Díaz Chávez, la cual se encuentra debidamente inscrito en el Registro Mercantil General de la República, el día nueve (9) de octubre del dos mil tres (2003), al número ciento cincuenta y dos mil doscientos once (152211), folio setenta (70), del libro sesenta y seis (66), de Auxiliares de Comercio. Hago constar: D) Que las representaciones que se ejercitan, son suficientes de conformidad con la ley y a mi

juicio para el presente acto. II) Que los comparecientes aseguran ser de los datos de identificación personal antes anotados, encontrarse en el libre ejercicio de sus derechos civiles, y que por el presente acto otorgan **MANDATO ESPECIAL CON REPRESENTACIÓN**, de conformidad con las siguientes cláusulas: **PRIMERA:** Manifiesta **JOSÉ GÓMEZ AGUILAR** bajo juramento de ley y advertido de las penas relativas al delito de perjurio a quien en el curso del presente instrumento se le denominará simple e indistintamente como el Mandante, que su representada **EL PESCADOR AGRADECIDO, S.A.**, decidió otorgar el presente Mandato Especial con Representación, a favor de la entidad **FACTORAGA, SOCIEDAD ANÓNIMA**, a través de su representante legal, a quien en el curso de este instrumento se le denominará simple e indistintamente como el Mandatario, para que el Mandatario aquí instituido, pueda depositar los cheques emitidos a favor de su representada la entidad **EL PESCADOR AGRADECIDO, SOCIEDAD ANÓNIMA**, en las cuantas que tenga registradas la entidad **FACTORAGA, SOCIEDAD ANÓNIMA**, en cualesquiera de los bancos que operan en Guatemala, para lo cual el Mandante faculta expresamente al mandatario para que en su nombre y representación pueda, firmar los recibos y/o documentos necesarios para el ejercicio del mandato, y específicamente para hacer cualquier otro trámite pertinente para el buen desempeño del presente mandato, sin obligación de rendir cuenta alguna. **SEGUNDA:** Por su parte el licenciado **DANEIL MOSCOSO**, en nombre de su representada, manifiesta que en los términos relacionados, acepta expresamente el presente mandato que le confiere, y promete desempeñarlo con lealtad de conformidad con la ley y en forma gratuita. **TERCERA:** Manifiestan, por su parte **JOSÉ GÓMEZ AGUILAR** en nombre propio y en la calidad con la que actúa, y por la otra parte el Licenciado **DANIEL MOSCOSO** que en nombre de su representada, sus aceptaciones expresas de todas y cada una de las cláusulas del presente instrumento público. Yo el

Notario, DOY FE: a) Que todo lo escrito me fue expuesto y de su contenido; b) Que tuve a la vista las cédulas de vecindad de los otorgantes, así como la documentación con los cuales se ejercitan las representaciones relacionadas; c) Advierto los efectos legales y de la obligación de presentar el testimonio de la presente escritura al registro correspondiente; y d) Leo lo escrito a los otorgantes, quienes bien enterados de su contenido, objeto, validez, y demás efectos legales, lo ratifican, aceptan y firman.

A handwritten signature in black ink, appearing to be a stylized name with a horizontal line underneath.A handwritten signature in black ink, appearing to be a stylized name with a horizontal line underneath.