

Factoraje como alternativa de financiamiento a corto plazo para las PYMES

¹**Autora: Gabriela Mejía Chavarria**

Resumen

Este artículo científico se relaciona con los beneficios del factoraje para las PYMES, este instrumento financiero utiliza uno de los activos más importantes de las empresas, sus cuentas por cobrar por lo que más que un medio para “salvar” una situación de falta de liquidez, puede convertirse en una estrategia para manejar los flujos de capital de una manera más eficiente. Además existen una cantidad de beneficios para las PYMES al utilizar el factoreo, debido a que en este momento las instituciones financieras tanto nacionales como internacionales, están tratando de destinar recursos hacia este tipo de empresas, de manera que contribuya con su crecimiento y solidez, ofreciendo líneas de crédito de menor costo para estos fines.

Para conocer todos los beneficios del factoraje se encuestó a clientes que utilizan el servicio en el Banco La Nación con el fin de llegar a los objetivos deseados.

Con la aplicación de un análisis, se identificaron distintas ventajas y desventajas que tiene los usuarios de este servicio, así mismo se analizó los posibles riesgos en que incurren las empresas al utilizar este servicio los cuales pueden ser minimizados si existe un buen control por parte de la empresa descontadora.

En nuestro país existen gran cantidad de empresas que ofrecen el servicio de factoraje: Bancos Privados, Bancos del Estado y Sociedades Anónimas pero para el sector de las PYMES las empresa que ofrecen mayores opciones son los Bancos Privados y las Sociedades Anónimas, debido a que el sector público hasta hace muy poco está incursionando de manera agresiva en el mercado y está dirigido a empresas de gran tamaño.

¹ Autor: Gabriela Mejía Chavarria
Bachiller en Administración Hotelera
Candidata a la Licenciatura en Mercadeo de la
Universidad Latinoamericana de Ciencia y
Tecnología ULACIT. Correo Electrónico:
anachavarria@racsa.co.cr

Palabras Claves

Factoraje
Alternativa
Financiamiento
Corto Plazo
PYMES

Factoring as a short term finance alternative for “PYMES”

Abstract

This scientific article is related to the benefits that “PYMES” obtains from factoring. As a financial instrument, factoring uses one of most important assets for the companies, which are the account receivables. “Factoring far from just being a way to “overcome” a lack of liquidity situation, could become a strategy to manage the cash flow more efficiently.

In addition, more benefits are added when using factoring for a “PYMES”, due to the fact that financial institution, international as also domestic, are willing to contribute resources for those types of companies (PYMES) in order to promote their growth and solidity, by offering generally credit lines with a much lower cost.

In order to investigate the benefits of factoring, a survey between the actual customers of the “La Nación” Bank was made. After applying an analysis, several advantages and disadvantages were identified by the customers of factoring themselves. Furthermore, an

analysis of possible risks when using factoring was done; risk that could be minimized when a strong control is done by the factoring company.

In our country, there are many companies offering factoring services; such as private banks, State Banks, and other institutions, nevertheless for “PYMES” the companies that offer a wider quantity of options are Private Banks, and institutions, taking in consideration that public sector have just recently started to offer factoring and they have directed their strategy for larger companies.

Key Words

Factoring
Alternative
Financing
Short Term
PYMES

Factoraje en Costa Rica para las PYMES

Cabe recalcar la definición de PYME según lo establecido en el Reglamento General a la Ley No. 8262 de Fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresa, se define como PYME: Toda pequeña y mediana empresa (PYME), unidad productiva de carácter permanente que disponga de recursos físicos estables y de recursos humanos, los maneje y los opere, bajo la figura de persona física o persona jurídica, en actividades industriales, comerciales o de servicios. Mediante reglamento, previa recomendación del Consejo Asesor Mixto de la Pequeña y Mediana Empresa. Se definirán otras características cuantitativas de las PYMES, que contemplen los elementos propios y las particularidades de los distintos sectores económicos, tomando como variables, al menos, el número de trabajadores, los activos y las ventas. (SUGEF, 2005). Las operaciones de factoreo son relativamente sencillas.

Por los diversos beneficios y la agilidad con que se formaliza este servicio es utilizado y aceptado con mayor frecuencia en nuestro medio, por empresas pequeñas, medianas y en algunos casos grandes, ya sean nacionales o multinacionales. Brinda enormes beneficios a quienes descuentan las facturas y también las empresas compradoras reciben beneficios indirectos al contar con proveedores con el capital de trabajo que permiten entregarles bienes o servicios de calidad. El factoreo involucra el descuento de facturas, la respectiva cesión del derecho de crédito y además, todos los servicios de valor agregado como son la gestión de cobro, la administración de lo documentos por cobrar, la retroalimentación constante sobre el resultado de la gestión y la recolección de los fondos.

Cabe recalcar que el servicio de descuento de facturas está en expansión como lo manifiesta don Marco Johanning, exgerente de factoreo del desaparecido Banco Bantec:

“Menciona que quienes más demandan en el país este producto son las empresas relacionadas con el sector servicios, comercio y las empresas textiles; estas empresas se caracterizan por ser de tamaño entre pequeño y mediano, donde las necesidades de capital de trabajo son amplias, y que requieren de crédito a corte plazo, inferior a los ciento veinte días; (120 días), además señala, que este es un servicio ventajoso, que ha ido ganando terreno frente a otros servicios bancarios considerados como tradicionales, por ejemplo cartas de crédito y cobranzas. Esto debido a que ofrece una alta agilidad, integra la administración de las cuentas por cobrar, mediante un proceso administrativo de cobro y financiamiento del crédito”.

En materia de plazos, tasas de interés y comisiones, el descuento de facturas supone una ventaja más para los clientes, ya que éstos se ajustan al tipo de cliente, al tipo de factura, y al tipo de mercadería. Hoy se ha dejado el paradigma, de que las empresas que utilizan el descuento de facturas son aquellas

que presentan problemas de liquidez, porque al analizar las ventajas de este sistema nos damos cuenta que es rentable para todos los estratos financieros. Un factor atractivo de esta figura es que las empresas obtienen liquidez, al deshacerse de sus cuentas por cobrar, aumentando así sus niveles de ventas, aprovechando descuentos por pronto pago y evitando el incremento de sus niveles de apalancamiento, puesto que trabajan con sus propios recursos. Los beneficios de aplicar un servicio de factoreo en una empresa son:

- Brinda liquidez inmediata.
- Transforma las ventas de crédito en ventas de contado.
- Permite programar con mayor certeza el flujo de caja.
- Mejora la estructura y los indicadores financieros.
- Permite aumentos en el volumen de ventas.
- Disminuye costos administrativos.

- Facilita un financiamiento rápido.
- Mejora el período medio de cobro de las cuentas por cobrar.
- Delega la gestión de cobro a un ente especializado, enfocando a la empresa a su negocio principal.
- Reduce el gasto por diferencial cambiario.

En el país existen gran cantidad de empresas que brindan el servicio de descuento de facturas como por ejemplo:

- *Banco Interfín
- *Banco Improsa
- *Banco San José
- *Banca Promerica
- *Banco Cuscatlán
- *Banco de Costa Rica
- *Banco LAFISE
- *KINERET
- *Financiera DESIFYN
- *ACOBO CORPORACION
- *Financiera ACORDE

Las comisiones por este servicio varían de una empresa a otra, algunas no lo cobran, otras oscilan entre 2.9% y 5.5% del valor total de la factura, y en otros casos, las

facturas son descontadas entre el 85% y el 100% de su valor.

Algunas de estas empresa no están reguladas por la SUGEF, lo cual les facilita realizar gran cantidad de negocios y con esto aumentar su cartera de clientes.

Procedimiento que se debe seguir para obtener el servicio:

Abrir una línea de crédito específica para financiar las operaciones de descuento con los siguientes requisitos:

- *Copia de escritura de constitución
- *Copia de la cédula jurídica
- *Personería reciente (máximo un mes de emitida)
- *Copia de la cédula del representante legal.
- *Estados Financieros de los dos últimos períodos fiscales y corte reciente con un máximo de tres meses.
- *Listado de clientes a descontar.
- *Detalle de pasivos a corto plazo.
- *Formulario de Grupo de Interés Económico
- *Copia de las cédulas de los fiadores
- *Certificación de ingresos en el caso de los fiadores.

Tomado de la Corporación Interfín, Boletín Informativo, 1998.

El descuento de facturas es una actividad en crecimiento, que está en la búsqueda de brindar servicios especializados, elaborados a la medida del cliente o negocio, con el fin primordial de satisfacer sus necesidades. *(Factoreo, 2005).*

En nuestro país, más del 90% del parque empresarial está compuesto por micro, pequeñas y medianas empresas, con planillas de veinte o menos colaboradores.

Existen una diversidad de razones socioeconómicas que brindan una gran importancia a este grupo empresarial tan representativo: el origen y desarrollo, el impacto social en el empleo, la relativa formalidad o informalidad de esas empresas, el acceso al crédito, la permanencia de éstas en una economía abierta es por esto que en los últimos años el tema de las PYMES ha sido abordado de manera casi permanente por representantes gubernamentales, de cámaras empresariales, de organizaciones no gubernamentales y por funcionarios de diferentes instituciones financieras, tanto

nacionales como internacionales. *(CCEF, 2005.)*

Las PYMES cobran mayor importancia ahora que estamos inmersos en un acelerado proceso de apertura comercial, donde aún contamos con una complicada “tramitología” y todavía no nos liberamos de las distorsiones macroeconómicas que afectan a todo el sector productivo del país.

Estos empresarios enfrentan a similares de otros países que han tenido la oportunidad de contar con entidades públicas y privadas que han brindado un verdadero apoyo para su desarrollo empresarial en general: simplificación de diversidad de procedimientos, capacitación en técnicas administrativas y en aspectos de mercadotecnia local, además de logística para exportar, facilidades de acceso a nuevas tecnologías y adicionalmente, apoyo financiero real. Para la mayoría de los pequeños y medianos empresarios, la globalización representa la mayor amenaza para su existencia. Sin embargo, esta gran amenaza del exterior también trae consigo oportunidades para continuar y fortalecer negocios o

para iniciar otros también atractivos.

En el ámbito administrativo, las PYMES se enfrentan a diferentes limitaciones que no les permiten alcanzar estándares de eficiencia realmente competitivos; y no porque no lo quieran, si no porque los recursos (humanos, financieros, tecnológicos, etc) tienen un alto costo que les imposibilita contar con una estructura y logística propias para tomar decisiones oportunas y atender eficientemente la gran variedad de funciones y labores administrativas, financieras, mercado lógicas, estratégicas, etc.

En el campo financiero, las PYMES enfrentan dificultades de acceso a fuentes de fondos que brinden la oportunidad de adquirir la tecnología necesaria para producir, comercializar o distribuir mercancías o proveer servicios de una manera más eficiente. Por esto los pequeños y medianos empresarios deben tener posibilidades de acceder una variedad de organizaciones y empresas de servicios externos (outsourcing) a costos competitivos

y que representan un apoyo real a su gestión administrativa y financiera.

Para las PYMES el servicio de factoreo es una de las mejoras formas de financiamiento ya que el acceso al servicio es relativamente simple y rápido. Es un financiamiento para capital de trabajo amparado a sus propias cuentas por cobrar producto de la facturación en condiciones de crédito. Lo que hace aún más interesante esta alternativa es que el desembolso de fondos está aunado a servicios adicionales especializados de valor agregado en la administración de las cuentas por cobrar (en el caso de una empresa que representa crecimiento en las operaciones, puede implicar no incurrir en costos adicionales). Otro aspecto importante es que el costo del factoreo puede ser realmente competitivo al analizar y sumar las diferentes ventajas y beneficios adicionales de un servicio de calidad, esto aplica para transacciones dentro del territorio nacional como para operaciones internacionales.

Para conocer las diferentes ventajas y desventajas del servicio de descuento de facturas se procedió a realizar 30 encuestas a clientes del sector de pequeña y mediana empresa que utilizan el servicio en el Banco La Nación, lo cual sería una población finita limitada en dicho Banco.

Para determinar si el descuento de facturas representa algún tipo de riesgo para las empresas analizadas se determina a continuación:

Gráfico No.1



Fuente: Encuesta realiza a Pequeñas y medianas empresas del Banco La Nación, septiembre 2005

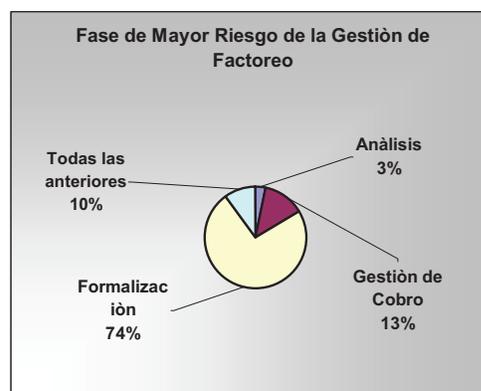
El 20% de los clientes afirman que el descuento de facturas sí presenta algún riesgo debido a que si sus clientes no pagan las facturas descontadas, ellos deberán cubrir la deuda a la compañía descontadora por lo que se debe estar pendiente de las facturas que presenten atrasos, ya

que éstas comienzan a devengar intereses moratorios que igualmente deberán ser cubiertos por ello, y puede ser que en determinado momento la empresa no cuente con los recursos o con la liquidez para cubrir esta deuda y así se vería perjudicado su funcionamiento normal. Además indicaron que las tasas son elevadas y esto provoca un alto costo financiero para la empresa, pero esto a su vez se compensa con la rapidez de obtención de efectivo, debido a que la garantía del crédito lo representa las facturas sesionadas. En este punto cabe recalcar la importancia de la buena comunicación que exista entre la empresa descontadora y la empresa que solicita el servicio debido a que a la hora de notificar las facturas se debe de verificar con exactitud la fecha de pago y si existiera algún descuento en la mercadería y si fuera así avisar al cliente para que éste esté enterado pendiente cuando se cancela la factura para que, si existiera un saldo a pagar por parte del cliente lo realicen inmediatamente para no incurrir en intereses moratorios.

Cuando existen saldos pendientes se le conoce como diferencias pendientes que se pueden generar por mercadería dañada, devoluciones, diferencias en precios, impuesto de renta, etc.

El 80% de los clientes afirman que no representa riesgo, porque indican que si los clientes son buenos, no tienen porque atrasarse en los pagos, y la descontadora recuperará efectivamente su inversión; de lo contrario puede ejecutar las garantías que respaldan estas operaciones. Además que la empresa descontadora, una vez que recibe el pago en el plazo establecido o antes de que éste se cumpla debe de reintegrar la parte proporcional de los intereses de descuento que corresponde (recordar que el interés se cobra por anticipado). A esto se le conoce como liquidación posterior al cobro de la facturas.

Gráfico No.2



Fuente: Encuesta realizada a pequeñas y medianas empresas del Banco La Nación, septiembre 2005

El 74% de los clientes coinciden en que la formalización es la fase de gestión de descuento que implica mayor grado de riesgo, para establecer un parámetro más amplio de análisis para fundamentar esta respuesta se definió primero el perfil del puesto de formalizador el cual es el que regula la aceptación de aquellos pagadores reconocidos o que tengan buenas referencias bancarias y comerciales.

En esta fase se revisa la legitimidad de las facturas por descontar, se incluyen en el sistema y una vez procesadas se confeccionan las cartas de notificación, cartas de cesión y la letra de cambio y el contrato.

Uno de los factores que influyó en que se eligiera como la fase de gestión de descuento, que implica mayor riesgo, es porque aquí es donde se lleva toda la parte legal, emisión de documentos, coordinación con los abogados designados para las fechas ciertas de las cartas de cesión, así como la custodia de las garantías. Además el formalizador a la hora de digitar las facturas en el sistema debe de tener mucho cuidado para no cometer ningún error de numeración de las facturas; debido a que ha pasado que se digita el número mal de la factura y a la hora de que ingresa el pago de la factura con el número correcto el sistema lo pone como sobrepago o sea que el dinero se le pone a devolver al cliente. Esto se debe a que no encuentra ninguna factura con esa numeración y a la hora de realizar la liquidación de intereses cobrados por adelantado se le puede devolver el principal de la factura estando ésta todavía pendiente de pago en el sistema. El 10% de los clientes afirmó que todas las fases del descuento de facturas son riesgosas debido a

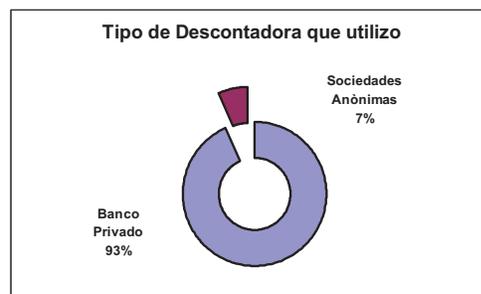
que esta actividad financiera está inmersa en una serie de cuidados a la hora de formalizar el descuento de facturas. En realidad el descuento de facturas es un servicio que tiene que ir ligado una fase de otra; es como una cadena donde cada eslabón está unido al otro y así obtener una mayor eficiencia en todo el proceso y además tomar muy en cuenta el servicio al cliente que en éste tipo de servicio es clave debido a que la rapidez con que se le brinde al cliente el servicio va a ser la fortaleza principal para el éxito del negocio.

El 13% seleccionó la Gestión de Cobros debido a que este departamento es el encargado de notificar la cesión de las facturas descontadas, la cual debe realizarse en un período de siete días como máximo, después de la formalización de la operación, la custodia de las boletas de trámite y de aquellas facturas que no requieren de este proceso son responsabilidad del oficial de cobros, ya que con éstas se realiza la recuperación de las cuentas descontadas.

Además dentro de la Gestión de Cobros es muy importante la revisión de los estados de cuenta de los clientes, así como el control de la morosidad, debido a que los intereses moratorios, producto de las facturas atrasadas, deberán ser cubiertos por el cliente, además es el responsable de la aplicación de los cheques cobrados cuya labor es de mucho cuidado. Un 3% afirmó que el análisis es una fase de mucho cuidado debido a que aquí se realiza un estudio de la situación es que se encuentra la empresa que solicita el servicio de descuento de facturas en el caso de que tuviera que hacerle frente a una eventual falta de pago de las facturas por parte del pagador. Además se debe de verificar la lista de pagadores que solicita el cliente los cuales serán los encargados de cancelar las facturas. Aquí también se debe de analizar que tipo de garantías tiene la empresa para cubrir una posible deuda. En el caso de las PYMES se utiliza como garantía la fiduciaria o sea el aval de los representantes legales de la empresa en la letra y el contrato pero también se estudia además la

posibilidad no sólo de garantías fiduciarias si no también prendarías (esto va a depender del tamaño de la empresa y del producto que fabrica). Pero en el caso del descuento de facturas para PYMES solo se utilizan garantías fiduciarias en el Banco La Nación.

Gráfico No 3



Fuente: Encuesta realiza a Pequeñas y medianas empresas del Banco la Nación, septiembre 2005

Aunque las 30 empresas encuestadas son clientes del Banco La Nación, un 7% afirmó que trabaja adicionalmente con otras descontadoras, y entre los motivos de ello se encuentra que, cuando se topan las líneas de crédito, los períodos de respuesta para sobregiros son un poco lentos, ya que deben de ser autorizados por la Gerencia de Crédito. Además se establecen límites a los pagadores para así no

excederse en la exposición establecida por las disposiciones internas y por algunos requisitos de la Superintendencia General de Entidades Financieras, (SUGEF).

Si una línea de crédito se vence debe renovarse, por lo tanto se debe presentar una serie de requisitos, pero mientras no se realice el análisis de crédito, los descuentos se ven obstaculizados, y esto es más flexible en una descontadora no regulada. Además si un pagador no acepta la carta de notificación o cesión de facturas no es aceptado en el Banco La Nación, pero muchas veces esto no es impedimento para descontar las facturas en otras empresas.

El restante 93% afirma que las razones de por qué los clientes utilizan el servicio dentro del Banco La Nación es porque es una empresa muy sólida a nivel de banco privados y tiene mayor capacidad de respuesta en lo que respecta a disponibilidad de fondos, además el cliente puede utilizar una serie de servicios adicionales que le brinda la institución como son los tipos de

cambio preferenciales para compra y venta de divisas, transferencia de fondos, cartas de crédito, cancelación de impuestos entre otros servicios.

Factoreo, más que un descuento

¿Cree usted que factoreo sirve para descontar facturas en una situación de emergencia como por ejemplo para pagar planilla o evitar el cierre de la empresa por falta de recursos para seguir trabajando?

La respuesta puede ser sí pero también el factoreo utiliza uno de los activos más importantes de la empresa sus “cuentas por cobrar” por lo que más que un medio para salvar una situación de falta de liquidez de la empresa puede convertirse también en una estrategia para manejar los flujos de capital de manera eficiente.

Por ejemplo se puede utilizar como una estrategia de apalancamiento operativo en el que la empresa utiliza los mismos recursos una y otra vez a un costo financiero muy competitivo. Por ejemplo la empresa “Corporación Inyco” fabricante de bolsas plásticas y cajas de cartón utiliza materia

prima del extranjero, recibe recursos por parte del descuento de facturas, en vez de esperar 30 días para recibir el pago de las facturas y comprar bienes de producción, puede hacerlo de forma inmediata, y empezar a fabricar una semana después de su primera venta.

Entonces la empresa vuelve a vender, descuenta sus facturas y de nuevo tiene recursos para comprar más producto y así sucesivamente, por lo que perfectamente en un mes puede haber girado su dinero hasta cuatro veces sin necesidad de haber esperado su pago en los tiempos normales de entrega.

Otro aspecto bastante interesante del factoreo es la compra anticipada de divisas, la cual es muy útil para las empresas que se dedican al comercio internacional.

Por ejemplo la empresa “Compañía Textil Centroamericana, S.A.” como su nombre lo indica es una textilera la cual vende su mercadería a nivel centroamericano y norteamericano al recibir el dinero correspondiente al descuento de facturas convierte ese dinero a dólares, con un valor

presente mayor al que tendría si lo hiciera un mes después.

Derribando fronteras

En la actualidad las empresas dedicadas al factoraje están valorando la posibilidad de descontar facturas a nivel centroamericano debido a que muchos clientes venden sus productos afuera de nuestras fronteras. Para esto el procedimiento es el mismo que como se realiza cuando el pagador es una empresa nacional, nada más se debe de poner especial cuidado a la hora de verificar las facturas por parte del formalizador, también al departamento de cobros a la hora de realizar el trámite de notificación de las facturas y a la gestión del pago por medio de transferencias bancarias.

Acá cabe recalcar que las PYMES tienen una gran oportunidad de extender su mercado a nivel centroamericano y darse a conocer en otros ámbitos, logrando con esto un aumento en sus ventas y por qué no, la posibilidad de dar a conocer sus productos fuera de nuestras fronteras por medio de

convenios existentes entre los bancos nacionales y entidades internacionales para facilitarle al empresario el financiamiento que necesiten.

Descuento de facturas: servicio ágil y personalizado

El descuento de facturas para las PYMES más que un servicio es un apoyo para la pequeña y mediana empresa que necesita liquidez inmediata y brinda la posibilidad de descontar facturas de montos muy bajos que corresponden también a pagadores relativamente pequeños que no cuentan con el nivel de prestigio y reconocimiento de las empresas a nivel nacional, sino que se incorporan como pagadores únicamente con solo realizarles un estudio de moral de pago.

Don Cristóbal Barboza Murillo propietario de Carnes Porquis comenta acerca del descuento de facturas lo siguiente: *“Es un servicio que nos brinda liquidez inmediata a empresas pequeñas como la mía; el mismo día que solicito el trámite, se realiza el desembolso de dinero, esto es muy*

favorable para nosotros y el servicio es personalizado”.

Don Javier Rojas propietario de Kandy Centroamericana, S.A. empresa dedicada a la confección de bufandas y ropita para bebé comenta: *“El banco La Nación nos brinda un servicio ágil debido a que nos da una solución a nuestros problemas financieros rápidamente y de la manera que nos convenga más”.*

Doña Lilliam Torres propietaria de la empresa Distribuidora Magna, S.A. empresa dedicada a sembrar, a preparar y a envasar palmito, elotitos, huevos de codorniz, espárragos y pejibayes comenta: *“El descuento de facturas para mi empresita pequeña es de gran ayuda ya que con el dinero proveniente del descuento compro mercadería y obtengo muy buenos descuentos por parte de mis proveedores”.*

Doña Nora Bolaños propietaria de Almohaditas Jessie dedicada a la fabricación de almohaditas para bebé afirma que:

“Si el descuento de facturas no existiera, para ella sería imposible adquirir la materia prima para

confeccionar sus almohadas". Además agrega que su principal comprador es Corporación de Supermercados Unidos y que ellos también le ofrecen el servicio de descuento de facturas pero se queda con el servicio rápido y personalizado del Banco La Nación.

Es bueno rescatar la gran ventaja que para las PYMES ofrece el factoreo al ser un servicio ágil y personalizado debido a que el empresario a la hora de realizar los trámites para solicitar un descuento necesita de personas que le resuelvan su problema en el momento. Además necesita que le asesoren sobre servicios complementarios que se ofrecen como por ejemplo: cartas de crédito, emisión de garantías de participación y cumplimiento, financiamiento de órdenes de compra y lo más importante que le expliquen el proceso que sigue para el cobro de la factura, que en realidad es muy sencillo pero se debe de tener el conocimiento adecuado para no incurrir en posibles errores, aunque esta etapa corre por cuenta de la

empresa descontadora pero el cliente debe de estar en comunicación constante con el departamento de cobros por cualquier eventualidad.

Análisis FODA del uso del descuento de facturas para las PYMES

Fortalezas

Cabe recalcar que el 100% de los clientes que utilizan el descuento de facturas y lo catalogan como una herramienta financiera que brinda una serie de ventajas entre las cuales está la liquidez, que mejora el flujo de caja. Las empresas aprovechan la estructura (mobiliario, equipo, personal) de la compañía descontadora. Nótese que las PYMES reducen sus costos administrativos, ya que la empresa del descuento se encarga de realizar la gestión de cobro de sus ventas a crédito y esto da como resultado mayor eficiencia en la recuperación de las cuentas. Las PYMES se ven beneficiadas con esta herramienta debido a que les permite obtener recursos para capital de trabajo ya que al tener liquidez la empresa puede negociar

con sus proveedores, descuentos por pronto pago con efectivo recibido por las ventas de sus cuentas por cobrar.

Las PYMES obtiene mayor margen de crédito debido a que el plazo del vencimiento de la factura puede ser de 30 días hasta 120 días (esto depende de lo que se negocia con el pagador de la factura).

Las PYMES por lo general tienen sus garantías reales comprometidas, por esta razón en el descuento de facturas en la gran mayoría de los casos pide garantía fiduciaria y esto beneficia al empresario porque únicamente debe de firmar un contrato y una letra madre para empezar a utilizar el servicio.

Definitivamente el descuento de facturas tiene gran cantidad de beneficios para las PYMES y éstas a su vez deben de aprovechar este servicio que es mucho más ágil que solicitar una línea de crédito para capital de trabajo.

Oportunidades

El mercado costarricense está abriendo camino a este servicio y

brindando muchas opciones para las PYMES.

La competitividad demostrada entre las empresas que ofrecen este servicio hace posible que los empresarios tengan diferentes lugares donde puedan solicitar el servicio; esto provoca mucha competencia entre las descontadoras pero beneficia al cliente debido a que éste tiene grandes opciones para elegir y puede a su vez exigir servicios complementarios por un costo más bajo como por ejemplo: minimizar el costo de transferencias al exterior en el caso de que el dinero vaya fuera de nuestras fronteras, solicitar un tipo de cambio especial para la compra de dólares, solicitar el servicio de mensajería para la recolección de las firmas de la documentación de la operación de descuento. Es rescatable que en el caso de un buen cliente en el comportamiento de pago por parte de sus proveedores, no haya devolución de mercadería muy frecuente, etc). Se le puede solicitar a la empresa descontadora una revisión de la tasa de interés y

si fuera el caso se le podría bajar el porcentaje de la tasa de interés.

La PYMES se ven beneficiadas al existir un incremento en sus niveles de rentabilidad a través del servicio de factoreo.

Debilidades

Para las PYMES las tasas de interés que manejan el descuento de facturas son muy altas comparadas con las de un crédito convencional para capital de trabajo; esto se debe a que es una actividad riesgosa y por la falta de una legislación que proteja mejor a las empresas que ofrecen el servicio sucede porque para que a una factura se considere un título ejecutivo debe ser recibida por el representante legal de la empresa y en muchas empresas descontadoras no tienen como requisito que las facturas estén endosadas por el representante legal. Debido a esto las tasas de interés son altas para cubrir cualquier problema de cobro que exista con la facturas por esta razón se dice que el factoreo se considera una actividad riesgosa para la empresa descontadora.

Otra sería la intromisión de un tercero en la relación cliente-proveedor en este caso sería la empresa descontadora, pero para esto existe la confirmación de las facturas por parte del formalizador y si el proveedor no estuviera de acuerdo no se le descuenta la factura al cliente, aquí esta debilidad se puede minimizar y ya sería parte de la empresa descontadora si decide correr el riesgo y realizar el trámite sin la previa aceptación de la notificación y cesión por parte del pagador.

Amenazas

Si la banca pública incursiona de lleno en el mercado se reducirían los márgenes de competitividad de los bancos privados y las sociedades anónimas, debido a que la banca pública tiene la capacidad de ofrecer tasas de interés muy bajas a los empresarios.

Cabe recalcar que la mayoría de las empresas que utilizan el servicio de descuento lo catalogan como una herramienta muy beneficiosa debido a que entre sus principales fortalezas se encuentra

la rapidez para obtener financiamiento.

Conclusiones

La mayoría de los clientes concuerdan que esta figura financiera puede ser utilizada por todo tipo y tamaño de empresas, ya sea industrial o comercial, porque, como se mencionó anteriormente brinda una serie de beneficios, pero en el campo nacional específicamente, está dirigida hacia las pequeñas y medianas empresas, debido a que estas son los pilares de la economía mundial sin ser Costa Rica una excepción, es por ello que el gobierno y las entidades financieras se han concentrado en importantes esfuerzos para brindar opciones crediticias que se encuentren a la mano de nuestros empresarios.

Además es una excelente opción de crédito para las PYMES porque en algunos lugares solicitan garantías reales, que por lo general ya se tienen comprometidas y no por ello la empresa deja de requerir más capital para generar nuevos y mejores negocios.

Como se ha venido señalando, el descuento de facturas es una actividad en crecimiento, pero pese a esto en la actualidad no se cuenta con una legislación que indique en forma expresa dentro del ordenamiento jurídico costarricense las normativas par ésta en particular, por lo que se convierte en una actividad riesgosa pero las empresas que ofrecen el servicio actualmente están conscientes y han ido asesorándose en la materia, debido a esto las tasas de interés cobradas son altas para así compensar sus niveles de riesgo.

Debido a que todas las fases de la gestión de descuento de facturas están ligadas unas con otras, la fase de formalización fue la que se señaló como la de más riesgo, porque aquí es donde el formalizador confecciona la operación, se desembolsa el efectivo y se confeccionan las garantías que respaldan la operación.

La Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo juega un papel muy importante ya que esta entidad busca estimular y promover

el fortalecimiento del Factoreo en Costa Rica, mediante la representación de asociados a los cuales se les brinda un claro liderazgo, estrecha coordinación y un manejo conveniente de la información.

En conclusión el descuento de facturas es una herramienta financiera ágil y rápida para las PYMES ya que sus requisitos son sencillos comparados con los de una línea de crédito tradicional donde básicamente las garantías son las facturas y la firma de un contrato y una letra o pagaré.

Se debería de realizar conferencias, talleres y seminarios impartidas por la Cámara de Empresas de factoreo para asesorar a las empresas que brindan este servicio en la materia.

Dar a conocer a las empresas pagadoras que existe este mecanismo de financiamiento, el cual dentro de una sana competencia, una práctica adecuada y conforme con la legislación actual, se puede llevar a cabo para beneficiar a las pequeñas y medianas empresas

(PYMES) y así contribuir con su crecimiento.

Se debe de tomar en cuenta por parte de las empresas descontadoras la revisión de tasas de interés con respecto a la competencia para que no exista tanta variación de una empresa a otra y a la vez para que el cliente que solicita el servicio no se vea afectado.

Por ultimo se debe de conscientizar a los clientes que utilizan el servicio que se asesoren en la materia y que conozcan que el mercado actual ofrece gran cantidad de empresas descontadoras que brindan muchos beneficios que van ligados al servicio de descuento de facturas.

Recomendaciones

-Las compañías descontadoras deben establecer mayores controles internos en lo que se refiere a las tasas de interés para no perjudicar a los usuarios del servicio en este caso las PYMES.

-Se debe incrementar la divulgación de los temas acerca del descuento de facturas por parte

de la Cámara de Empresas de Factoreo.

-La pauta que marca la diferencia entre las descontadoras es el servicio al cliente; debido a esto se debe de prestar mucha atención a este aspecto.

-En cuanto a la fase más riesgosa de una operación de descuento , la de formalización es a la que se le debe poner especial cuidado . Aquí es donde se verifica la veracidad de la factura. Se podría impartir charlas y talleres a las personas encargadas de realizar dichos trámites para mantenerlas informadas de todos los procedimientos a seguir.

-Debería de existir por parte del Estado, mayor apoyo a esta actividad debido a que el éste es el mayor comprador pero a su vez es muy lento para pagar, aquí cabe recalcar que para las empresas de factoreo una empresa que es proveedor del estado es una garantía de que ya cumplieron con toda una serie de requisitos.

-Otro aspecto fundamental es el de hacer reformas a la ley para que la factura se constituya como un título ejecutivo o sea que en caso de

llegar a un juicio que la factura tenga la misma validez que una letra de cambio.

Bibliografía

- Arellano, J. (1980). Elementos de investigación. Editorial UNED.
- Blanc, M. (1979). ¿Cómo investigar?. San José Editorial UNED.
- Bufete Gómez & Galindo. (1998). Proyecto de Ley reforma al código de comercio. Editorial Gómez & Galindo.
- Cámara costarricense de empresas de Factoreo. (2003). Seminario La actividad del Factoreo- Aspectos Legales. Cámara costarricense de empresas de Factoreo.
- Delgado, J. (1994). El Proceso Investigativo. San José. Editorial Fundación UNA.
- Gómez, M. (1997). Elementos de Estadística Descriptiva. San José. Editorial UNED.
- Hernández, R. (1991). Metodología de la Investigación. Editorial Mc Graw Hill.
- Hiller, K. (1997). El contrato del Factoring y su regulación por el derecho previo español. Editorial Revista de Derecho Español S.E.
- Kieso, W. (1994). Contabilidad Intermedia. Editorial Limusa, S.A.
- Koontz, O. (1990). Administración. Editorial Mc Graw Hill.
- Leopoldo Barrionuevo & Asociados. (2000). Seminario de Venta estratégica de productos financieros y bancarios. Editorial Leopoldo Barrionuevo.
- Méndez, A. (1988). El factoreo en el ordenamiento jurídico costarricense. Editorial Bufete Gómez & Galindo.

Parkin, M. (1995). Macroeconomía. Editorial Iberoamerica.

Vides, M. (2005). Creación de una Empresa de descuento de facturas. Tesis de Licenciatura no publicada. Instituto Tecnológico de Costa Rica, San José, Costa Rica.

Weiss, C. (1985). Investigación Evaluativa. Editorial Trillas S.A.

Publicaciones periódicas

Arguedas, L. "Factoraje Herramienta Administrativa y Financiera para su Empresa". La República, Especial Comercial. San José, C.R. 27 de octubre del 2005. Págs. 1-18.

Corporación Interfín, Boletín Informativo, 1998.

Correo electrónico

Cámara Costarricense de empresas de Factoreo, "El Factoreo en Costa Rica", [[http:// www.factorero.co.cr](http://www.factorero.co.cr)], setiembre2005.

CCEF, "PYMES Globalización y Acceso a Recursos Financieros". [[http:// www.factorero.com](http://www.factorero.com)], 2005.

SUGEF, "Fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas PYMES", [[http:// www.Ley.8262.co.cr](http://www.Ley.8262.co.cr)], 2005.