



2 eg.  
no 17

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO**  
**FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION**

***"Procedimiento Operativo para la creación de una  
Sociedad Mercantil Factoring y sus beneficios".***

***Seminario de Investigación Administrativa.***

**Que para obtener el título de Licenciado en Administración**

**PRESENTAN  
ARMANDO BRINGAS CORREA  
RUBEN ROQUE CORIA**

**DIRECTOR DEL SEMINARIO: LIC. ALBERTO BAILEY GUTIERREZ**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

I N D I C E .

1.	INTRODUCCION .....	3.
	Objetivo.	
2.	ANTECEDENTES .....	12.
	Inicios en los Estados Unidos de América, en México.	
3.	DEFINICION .....	19.
4.	SITUACION LEGAL .....	22.
	Naturaleza Jurídica, Relación Jurídica; Modalidades - del Factoring; Formalidad; Derechos y Obligaciones; Garantías.	
5.	CREACION DE LA SOCIEDAD .....	29.
	Constitución; Registro; Requisitos; Formas de Ope - rar.	
6.	CLASIFICACION CONTABLE .....	37.
	Libros Auxiliares, Sus Registros; Cuentas Especiales; Balance Tipo.	
7.	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD .....	48.
	Consideraciones; Ventajas de pertenecer a un Grupo - Financiero; Ventajas que se ofrecen a los Clientes; - Desventajas; El Aspecto Costos; Ahorros al utilizar - el Servicio; Mejoramiento en las Relaciones del Balan - ce.	
8.	DESARROLLO .....	61.
	81. ESTRATEGIA .....	61.
	General; Procedimiento Operativo; Estudio del - Crédito; Otorgamiento; Recuperación; Contrato ;	

Notificación; Números de Clave; Tipos de Autorización de Crédito; Cesión de Facturas; Envío, Fecha de Pago, Deducciones; Notas de Débito y Crédito; Estados de Cuenta; Servicios, Tipo de Descuento, - Costo del Servicio; Aplicaciones.

8.2	FUNCIONES .....	81.
8.3	ESTRUCTURA .....	84.
8.4	POLITICAS .....	102.
	Organización; Operación.	
8.5	DIAGRAMAS .....	106.
9.	IMPLANTACION Y ACTUAL DESARROLLO DEL FACTORING EN MEXICO. ....	111.
	Resultados de una Encuesta.	
10.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	119.

A N E X O S :

I.	SOLICITUD DE CREDITO A LA SOCIEDAD .....	123.
II.	CONTRATO FACTORING .....	129.
III.	FORMA CONVENCIONAL DE LA OPERACION .....	134.
	Formatos, Flujo y Recepción de Documentos.	
IV.	IDEA PUBLICITARIA FACTORING .....	148.

B I B L I O G R A F I A .....	151.
-------------------------------	------

I. INTRODUCCION.

El momento por el cual atraviesa nuestro país, exige cada día más y mejores opciones de financiamiento, con el objeto de que tanto la empresa pequeña como mediana o grande encuentren apoyo suficiente y seguro para el buen desarrollo de sus actividades y alcance de objetivos particulares.

Mediante un sano equilibrio de los recursos humanos, materiales y financieros, se logra establecer niveles adecuados de liquidez y solvencia para cada una de estas empresas logrando con esto:

- Utilidades tanto a empresarios como a trabajadores.
- Crecimiento uniforme en el mercado, en el cual participan (diversificación).
- Creación de nuevas fuentes de trabajo.
- Seguir proporcionando adecuados productos y servicios y proveer a la sociedad en general, por lo cual se deben.

Los puntos anteriormente descritos son importantes para una economía dinámica como la nuestra, puesto que si todas las empresas - en general no son sanas económicamente, se corre el peligro de caer en un estado de atonía con las predecibles repercusiones negativas.

Por lo mismo, y para un país como México con un conjunto de empresas que se encuentran en constante desarrollo, y en las cuales la demanda de dinero es con incremento, se torna de primer orden -- el trabajo de una Sociedad Financiera que canalice recursos frescos -- a sus clientes mediante la técnica denominada "Factoring".

El Factoring, trata del aseguramiento de las cuentas por cobrar de "X" empresa industrial o comercial, las cuales son cedidas a una institución que proporciona el servicio Factoring, obteniendo las empresas financiamiento y desligue del cobro en las ventas a crédito.

El financiamiento que otorga el Factoring, impulsa la actividad económica con el consecuente reflejo en el desarrollo económico del país, puesto que al ceder sus cuentas por cobrar y/o obtener anticipos sobre su cartera, contará con mayor liquidez, y por lo tanto, un incremento en inversiones diversas.

El propósito de este estudio es ayudar a que la comunidad universitaria, la industria y el comercio en general, conozcan en detalle esta técnica financiera tan poco difundida y que si se usara debidamente, acarrearía grandes beneficios a la economía. Para ello, se fijó como primer objetivo conocer en forma completa el Factoring, sus orígenes, mecanismos y formas de operación, lo cual supuso una investigación en un campo poco difundido en México. Fue preciso, a

continuación, evaluar los beneficios que la implantación del Factoring acarrearía a las empresas.

A fin de hacer útil el trabajo, se diseñaron todos los mecanismos -- administrativos y financieros necesarios para poner en marcha un programa, llegando en lo posible al detalle. La aportación social que nos propusimos como objetivo, queda plasmada en un primer modelo -- a seguir para la implantación del Factoring.

Este estudio analiza en primer lugar los antecedentes históricos del Factoring en las diferentes etapas de la humanidad, hasta cuando realmente toma un auge como técnica financiera en los Estados Unidos de Norteamérica así como su consecuente introducción en México; la determinación objetiva y práctica del concepto Factoring, y por en de la definición de una Sociedad Mercantil que ofrezca este servicio; observación de su situación legal, es decir, los lineamientos jurídicos a que se sujetaría una sociedad de este tipo dada su creación.

A continuación detalla los requerimientos para la constitución -- de la sociedad coordinando aspectos legales, contables y administrativos; se contempla un caso práctico de un sistema contable con la -- finalidad de ubicarse en su funcionamiento a grandes razgos; además el análisis de la factibilidad de supervivencia que se tendría en el -- mercado, ofreciendo diversas ventajas a las empresas.

En tercer término se propone un modelo estratégico a seguir describiendo su procedimiento operativo, las funciones y servicios que se proporcionarían, el organigrama estructural y los recursos necesarios con planteamiento de las políticas de funcionamiento interno, es decir, su organización y operación así como diagramas complementarios.

En seguida, se hace una remembranza de la implantación y estado actual del Factoring en México, describiendo los resultados de las encuestas practicadas.

En anexos se plasma un modelo de solicitud de crédito, así como de un contrato Factoring tipo, también se describe la forma convencional de la operación con formatos y diagramas de flujo y recepción de documentos, por último, se agrega un ejemplo de lo que sería un folleto con fines publicitarios.



## 2.- ANTECEDENTES.

El Factoring, en términos generales, tiene sus orígenes desde que el hombre empezó a realizar actividades de comercio. Al hombre que actuaba como 'intermediario' o 'factor', se le confiaba el manejo de los negocios de una empresa administrando y realizando las funciones y operaciones con los clientes, el factor operaba como agente de ventas localizado en algún centro de mercadeo, donde diversos vendedores ofrecían sus productos y mercancías a diversos compradores.

Así pues, parece que los orígenes del Factoring, se pierden en la antigüedad, porque se han encontrado pruebas de que se ejercía este tipo de comercio desde tiempos muy remotos, como son las épocas que se enuncian a continuación; obviamente todo esto surgió más como un instrumento de comercio que como un servicio de tipo financiero.

Es así como encontramos que en Egipto, durante el periodo conocido con el nombre del Imperio Nuevo, que comenzó hacia el año 1600 A.C., las relaciones comerciales adquirieron mayor importancia, se dieron comunicaciones regulares con Asia, es aquí donde las caravanas traían al país productos de Fenicia, Siria, el Mar Rojo, los comerciantes de esta etapa se veían en la necesidad de va-

lirse del trueque en muchas de sus actividades, además de que en algunas de las veces se les confiaba la mercancía para su venta en plazas distintas, surgiendo de esta manera, el comicionamiento.

Con los fenicios, encontramos el principio del comercio marítimo, el principio de esos viajes se pierde en la oscuridad del pasado, sin embargo, tenemos presente que para el año 1500 A.C., ya habían alcanzado un alto desarrollo en el comercio marítimo; los comerciantes fenicios tenían gran fama por sus grandes exportaciones de metal, además de tener el monopolio del tinte color púrpura, extraído de un molusco, el cual, alcanzaba un alto precio en esa época, estos artículos no eran más que algunos de los que comerciaban con regularidad, a los fenicios se les atribuye ser los primeros comerciantes navegantes y haber fundado colonias (establecimientos en los lugares más importantes), mismos que les ofrecían seguridad en el tráfico comercial; así pues, surgió un tipo de intermediarismo, mediante el cual, el comerciante obtenía un porcentaje de las ventas por el volumen que se manejaba.

Las actividades en los comerciantes griegos, eran muy parecidas, esto originado porque los griegos heredaron o tomaron los usos y costumbres de sus colonizados los fenicios, por ser éstas las más avanzadas de la época, es de esta manera que nos percatamos que la esencia del comerciante no varía en mucho, pues si es cierto --

que muchas actividades comerciales se realizaban como tributo al gobierno romano. los comerciantes en su papel segufan desempeñando - negocios con el fin de lucrar, tomando en otras plazas representaciones comerciales. Fué así que Grecia ocupó durante dos siglos, la - posición que hoy en día tiene Inglaterra en el mundo moderno. Cerca de Atenas, en la isla de Egina, rocosa y estéril, fué durante un tiempo el mercado más importante del mundo griego. se amasaron grandes fortunas por la actividad comercial que penetraba en todos los mares.

En la cultura Neobabilónica de los caldeos, aparece la forma de un comisionista que mediante el pago de una 'comisión' garantizaba a su comitente la entrega de los créditos.

Durante el periodo romano nos damos cuenta que Roma no fué un centro comercial, ésto origina que los comerciantes de esa época (muy pocos comerciantes), no aportaran nuevas costumbres o usos en las transacciones comerciales, puesto que el tipo de servicio que -- prestaron a su época fué de tipo administrativo, por su destreza observada en las guerras y el gobierno, por consecuencia, las técnicas de comercio originadas desde los fenicios se fueron heredando guardando con el paso del tiempo, así como enriqueciéndose aún cuando poco en algunas culturas en otras por su importancia recibieron mejoras sustanciales.

Tenemos que:

- El factor ha servido a los negocios desde tiempos remotos a través de la Edad Media y hasta el siglo actual, su operación ha sido muy similar a la que se asocia con el mercader o agente comisionista, que a lo largo de la historia representa al fabricante en un mercado nacional o extranjero.
- Este procedimiento nació con la forma de una especie de anticipo que otorgaban los comisionistas y agentes de ventas a los fabricantes con respecto de las mercancías que tenían en su poder y también, de las cuentas por cobrar mediante el crédito otorgado a compradores de dichas mercancías.
- La garantía del factor, consistía en la propia mercancía que le encomendaba vender el fabricante, y posteriormente, también en las cuentas por cobrar de éste.
- Cuando el factor deja de actuar tan solo como intermediador comercial, pasa a ser un factor moderno desempeñando funciones de crédito realizando el cobro de las cuentas y prestando servicios de asesoramiento financiero.
- Durante el siglo XVII en E.U.A., se ven los primeros inicios del factoring con los llamados "pilgrims", que eran emigrantes

ingleses conocidos también como 'agentes o factores', los cuales fungieron como especialistas financieros en la época colonial, quienes realizaban trabajos especializados, en operaciones comerciales, en los que tenían que superar problemas de distancia y comunicación, así como asumir el riesgo de la falta de pago por los productos vendidos, sobre los cuales, se habían anticipado una cantidad de dinero.

- El Factoring como técnica moderna, tuvo sus inicios en E.U.A., en el cual consideran al 'factoring' como una figura surdica consistente en un sistema de financiamiento, el cual realizan las instituciones o compañías financieras (organizaciones o compañías financiadoras de ventas), y que operan como Sociedades Anónimas completamente separadas de la actividad bancaria.

- La desaparición del antiguo factor y su transformación, se debió posiblemente a la creación de empresas con sus áreas funcionales específicas y personal especializado, por lo que el nuevo factor, empieza a desempeñar el servicio de financiamiento contra las cuentas por cobrar de 'X' empresa, y luego éste se encargará de su posterior cobranza, mientras que en México, siempre se ha considerado como "Factor" a quien tiene la dirección de alguna empresa o que contrata por cuenta y

nombre del propietario todos los negocios que conciernen a dicha empresa, en los E.U.A., la figura jurídica del "Factor" - tuvo una evolución convirtiéndose en un "Financiado" del empresario a quien le otorgaba el crédito mediante el negocio jurídico "Factoring".

Todo tipo de empresas que deseen convertir sus ventas en dinero fresco, o sea, ventas de contado, o bien, que necesiten convertir una gran parte de sus inventarios en dinero en efectivo, o financiar su capital de trabajo, están contempladas -- dentro de las funciones para lo que fué creado el factoring.

Los primeros indicios de Factoring en México; los tenemos en 1961, en la XVII Convención Nacional Bancaria y, en la cual, el presidente de la Confederación de Cámaras Industriales, propuso que se introdujera en el país el negocio jurídico conocido en Norteamérica como "Factoring".

Se informó que este procedimiento se llevaba a cabo con mucho éxito en los Estados Unidos de Norteamérica, y que no se trataba de un préstamo de habilitación o avfo, ni del descuento de crédito en material, libros, etc., sino que es un sistema "Sui Generis" - de financiamiento para empresas que ofrecen mayores ventajas que los sistemas tradicionales.

En la actualidad, la función del Factoring, está cobrando mayor importancia en México, debido a que las sociedades nacionales de crédito atraviezan por una etapa de restricciones por parte del gobierno, sobre todo en el otorgamiento de crédito, situación propicia para crear una sociedad mercantil con estas características, evitando así que en lo sucesivo las empresas acudan a las Casas de Bolsa a hacerse de liquidez.

### 3.- DEFINICION.

El término "Factor" proviene del verbo latino 'facere', que literalmente significa 'hacer, es decir, 'hacer cosas'. Por extensión, se aplica a "hacer tratos comerciales". Factor sería en principio el agente, el que realiza los actos de comercio. Actualmente y dentro la terminología "Factoring", el Factor viene siendo la empresa o institución, ya sea de naturaleza financiera o mercantil que proporcione el servicio que ya recibe el nombre de Factoring.

- Tomando desde un enfoque de servicio a clientes, el Factoring representa hacer de sus ventas a corto plazo, ventas de contado, con los beneficios que esto acarrea.

- Desde un punto de vista jurídico, se trata de una "cesión onerosa de derechos netos del crédito a cargo de los terceros, -- por el cual, el cesionario anticipa al cedente el importe de los créditos, menos una comisión estipulada", en donde el cedente garantiza la existencia y legitimidad de tales créditos, -- pero no la solvencia de los deudores.

- El autor Jesús Motilla Martínez, nos dice que:

"El Factoring es un acuerdo por medio del cual, el factor rea-



liza la función de crédito y/o cobranza en favor de una empresa o comerciante (cliente), o compra en firme de cuentas por cobrar originadas por operaciones de compra-venta de mercancías o derivadas de servicios, sin recurso por pérdidas y ofreciendo además, a sus clientes, otras operaciones conexas de naturaleza contable, administrativa y financiera, es decir, ofrece sus servicios de crédito garantizado y financía capital de trabajo que se cubre con cuentas por cobrar o sobre inventarios.

Por lo tanto:

- Tenemos entonces que el Factoring en primera instancia, es una técnica de financiamiento, la cual, es utilizada por una serie de empresas comerciales e industriales, que al efectuar sus ventas a crédito son cedidas a una sociedad, obteniendo financiamiento sobre las cuentas por cobrar.
  
- Una Sociedad Mercantil Factoring, es aquella que proporciona el producto o servicios de Factoring a diversas empresas y que les otorga recursos frescos mediante la compra de sus cuentas por cobrar.
  
- Asimismo, debido a esta relación, puede financiar capital sobre inventarios y llevar a cabo otras funciones auxiliares como consejera de sus clientes.

- El Factoring, se puede entender como el convenio que celebra una institución, a la cual, se le llama factor y la compra a una empresa sus cuentas por cobrar a corto plazo; se puede realizar aceptando el riesgo de la no cobranza, pero el convenio se puede celebrar también, haciéndose cargo de la cobranza, pero sin aceptar el riesgo.

#### 4.-SITUACION LEGAL.

##### Naturaleza Jurídica.

Mientras que en la empresa mercantil anglosajona, se considera el Factoring como una operación de intermediación en el crédito, - en México se considera como un simple otorgamiento de crédito, por ende se dice el Factoring desde su aspecto crediticio no violaría -- norma legal alguna, ya que la Ley General del Servicio Público de -- Banca y Crédito (art. 82), prohíbe a particulares y sociedades mercantiles sin concesión del gobierno ejercer actividades propias de la -- banca.

El financiamiento que la Sociedad Factoring dé a su usuario, - puede ser de dos formas:

- a) Crédito o Anticipo: En este caso se está frente a un crédito - mismo, con pago de intereses y devolución a una fecha del - capital.
- b) Pago por los Derechos de las Facturas no Cubiertas : Se está frente al "Factoring puro" que es en realidad un compra-venta de derechos. (Cesión onerosa de los mismos).

Por lo tanto, se dice que la naturaleza jurídica del Factoring - consiste en una prestación de servicios con responsabilidad y sólo - en forma complementaria lleva a cabo funciones auxiliares".

## Relación Jurídica.

Se deriva por un acuerdo de voluntades, por lo mismo, es contractual e implica elementos de existencia y requisitos de validez, -- así como posibles modalidades, y por último, la formalidad.

a) Al hablar sobre acuerdo de voluntades, se deben señalar los elementos personales o sujetos que hay en esta relación jurídica, que son:

- Factoring: Persona moral (o física) que presta los servicios de Factoring.
- Cliente : (Empresa o comerciante). Persona moral o física que contrata los servicios del Factoring.
- Deudor : Personas físicas o morales que por adquirir -- mercancías o servicios (del cliente) se obligan a pagarlas a corto plazo.

b) El objeto en el Factoring, serán las cuentas por cobrar.

c) Los fines del Factoring, son el proporcionar al cliente servicios conexos a sus ventas de mercancía a crédito.

d) Existen dos modalidades principales del Factoring desde un -- punto de vista financiero:

- El llamado "Factoring de Crédito y los Servicios", con riesgo

en las cuentas por cobrar para el cliente.

- El Factoring de cesión de crédito y los servicios, donde el Factoring es el que corre el riesgo si las cuentas no son cubiertas.

Desde un punto de vista administrativo y contable, tenemos:

- "El Factoring Standard", que además de financiar, otorga otros servicios como auxilio contable, cobranzas, análisis, protección de créditos, etc., implica adelantos sobre cobros y se puede combinar con las dos anteriores.
- El Factoring de Crédito Garantizado", ésta es una figura que cobra el riesgo de la no cobranza (parecida a un seguro) y que también ofrece servicios complementarios.
- La Tercera figura vendría siendo una combinación de las dos anteriores y con la injerencia de una institución de crédito, la cual, facilitaría los recursos.
- La cuarta figura se basaría en el "Factoring Standard" (adelantos sobre cobros) y también anticipos garantizados por inventarios, con o sin servicios complementarios.

- e) La formalidad implica un seguimiento estricto del contrato, --  
puesto que se dice "la omisión de las formalidades legales --  
produce, no la inexistencia del contrato mismo, pero sí la mu  
lidad relativa o invalidez".

La Formalidad implica :

- Que sea por escrito.

Además, será de naturaleza mercantil y privado, con tracto  
sucesivo (se dará y perfeccionará con el tiempo).

Su vigencia será determinada, digamos de un año con reno  
vación posible.

- Que la notificación se haga en presencia de un corredor pú  
blico.

Esta se hará conjunta (factor y cliente a los deudores) indi  
cando que el Factoring cobrará las cuentas a su vencimien  
to.

Con ésto, se evitará que el deudor pague por desconoci- --  
miento al acreedor original, puesto que de acuerdo a la --  
ley civil a falta de notificación se libera el deudor si pa-  
ga directamente al acreedor original.

También la notificación se efectuará estampando un 'sello'  
en cada factura que diga más o menos lo siguiente:

"Esta factura ha sido cedida y se pagará sólo a la Socie--  
dad Mercantil Factoring "X", S.A., a quien deberá darse --

aviso de cualquier devolución de la mercancía, así como de cualquier otra reclamación".

#### **Derechos y Obligaciones que existen en una Relación de Factoring.**

- Dado lo versátil de esta relación, los derechos y obligaciones de los sujetos que intervengan serán diversos.
- La interpretación de la Ley Comercial y Civil dará la pauta a seguir, ya que no existe una regulación legal específica.
- A continuación tenemos algunas obligaciones y derechos de la Sociedad Factoring en el aspecto financiero.
  - a) Tener la responsabilidad por los riesgos del no pago si hay compra de facturas. Pero un derecho inherente de la Sociedad será el de recuperar su dinero si el cliente tuvo la culpa al vender, por ejemplo, mercancía defectuosa.
  - b) La Sociedad tiene el derecho de escoger las facturas que -- más le convengan. Su obligación será correr el riesgo del no pago.
  - c) La Sociedad tiene el derecho de que el cliente notifique al deudor la cesión de facturas, o si quiere ella misma puede hacerlo, en ambos casos, la notificación deberá tener la comparecencia de un corredor público.

- d) Para evitar acciones fraudulentas en su contra, la Sociedad tiene el derecho de revisar la contabilidad de su cliente.
- e) La Sociedad establecerá una adecuada línea de financiamiento a sus clientes, mediante análisis de la calidad del producto, su aceptación en el mercado, proyección de venta, - cartera, etc., con ésto, se sabrán los límites de financiamiento y se otorgará la "línea" que generalmente tendrá la duración de un año bajo contrato (con esta "línea" no se obliga a la Sociedad cubrirla o a excederla).
- f) En caso de que la Sociedad preste servicios complementarios, los derechos y obligaciones de las partes tendrán - que especificarse en el contrato, así como también el cliente se compromete a dar todo tipo de facilidades a la Sociedad Factoring para el buen desempeño de sus labores.

#### Garantías.

- La Sociedad Factoring buscará que las operaciones sean lo más sanas posibles y por lo tanto, a veces tendrá que cubrirse -- con garantías cuando un negocio no implique confianza absoluta. Por ejemplo, se pueden solicitar al cliente junto con las facturas, letras de cambio, títulos de crédito, etc.



- Se contempla como garantía interna, un seguro contratado que cubra el riesgo de la no cobranza.

## 5.- CREACION DE LA SOCIEDAD.

La Sociedad Factoring se creará con la figura jurídica de una Sociedad Anónima, será mercantil porque su fin común es precisamente la especulación y aparece como resultado de un contrato que es un acuerdo de voluntades entre los socios que la componen.

La Sociedad Anónima, se constituye de manera similar, compareciendo las personas que otorguen la Estructura Social ante un Notario Público, y también se puede constituir en forma sucesiva o por Suscripción Pública y se caracteriza por el llamamiento que los fundadores de la Sociedad hacen al público para obtener la incorporación de nuevos socios.

Además, deberá registrarse en el Registro Público de Comercio, la Sociedad tendrá personalidad jurídica distinta de la de los socios y por ese sólo hecho se hará merecedora de sus atributos, es decir, tendrá un nombre, un domicilio, un patrimonio y una nacionalidad.

La Sociedad Anónima, es la que existe bajo una denominación social y se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones, la denominación social se formará objetivamente dando referencia a la principal actividad de la empresa.

La Sociedad Anónima, deberá estar formada cuando menos por cinco socios y como mínimo cada uno suscribirá una acción. El capital deberá estar íntegramente suscrito al constituirse la Sociedad y se pretende que éste sea necesario y suficiente para el desarrollo de la actividad de la Sociedad.

El capital de la Sociedad se dividirá en acciones y representan el conjunto de derechos que le corresponden a cada socio. La influencia de cada socio se valora por la cantidad de acciones que posea. La acción es un título valor, es un documento necesario para hacer efectivo el derecho que en él esté consignado.

Las acciones de la Sociedad podrán ser nominativas (aquellas que se extiendan a favor de personas determinadas), al portador (las que no se expiden a favor de personas determinadas), y serán sencillas (cuando el título representa una acción), o múltiples (cuando el título representa varias acciones).

El órgano supremo de la Sociedad será la Asamblea General de Accionistas y éstas pueden ser: Ordinarias (para que se considere legalmente reunida, deberá estar representada, por lo menos, la mitad del capital social y las resoluciones serán válidas cuando se tomen por mayoría de votos), y Extraordinarias (cuando se constituye con la representación de cuando menos las tres cuartas partes del capital y

las resoluciones se tomarán por el voto de las acciones que representen el capital social.

La Ley General de Sociedades Mercantiles, establece como requisitos que debe contener la Escritura Constitutiva de una Sociedad:

- 1) Nombre, Nacionalidad y Domicilio de las Personas Físicas o Morales que constituyan la Sociedad.

Nombre	Nacionalidad	Domicilio	(Ocupación)
A			
B			
C			
D			
E			

- 2) Objetivo de la Sociedad.

La Sociedad Mercantil Factoring "X", S.A., tiene como objetivo principal proporcionar financiamiento a la Empresa pequeña, mediana o grande mediante la técnica denominada Factoring.

- 3) Razón Social o Denominación.

La Sociedad Mercantil Factoring "X", S.A., será constituida con la forma de Sociedad Anónima, por así convenir a sus intereses.

4) Duración.

Esta puede ser definida con un plazo en número de años establecida o indefinida.

5) Importe del Capital Social.

(Aportación de cada Socio).

Socio	Aportación

Totales

\_\_\_\_\_

6) Domicilio de la Sociedad.

La Sociedad Mercantil Factoring "X" S.A., tendrá como domicilio legal y lugar de operación: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

(legalmente debe establecer su domicilio, con el objeto de -- ejercer los actos, para lo cual se crea esta empresa).

7) **Forma de Administración y Facultades de los Administradores.**  
**Forma de Administración.**

Esta se hará bajo la forma de un consejo de administración -- con la participación de dos o más administradores.

Será Presidente del Consejo el Consejero primeramente nombrado, y en caso de ausencia el que le siga en el orden de la designación.

**Facultades de los Administradores.**

Son los representantes de la Sociedad y podrán realizar todas las operaciones inherentes al objetivo de la misma.

8) **Nombramiento de los Administradores y la Asignación de los que han de llevar la firma social.**

Al ser creada la Sociedad, se le dará diligencia a este requisito, y serán los socios quienes los designen.

9) **La manera de hacer la distribución de las utilidades y pérdidas entre los miembros de la Sociedad.**

Esta se hará en proporción al importe exhibido de las acciones y el Consejo de Administración decidirá la distribución de éstas.

10) **El Importe del Fondo de Reserva.**

Según el artículo 20 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, deberá separarse el 5% como mínimo de la utilidad neta

anual hasta que importe la quinta parte del capital social.

11) Bases de Disolución de la Sociedad. (Liquidación).

Esta se hará de acuerdo a las estipulaciones relativas del contrato social o a las resoluciones que tomen los socios y a falta de lo anterior, se practicará de conformidad con las disposiciones del capítulo XI de la Ley de Sociedades Mercantiles.

12) La Parte Exhibida del Capital Social.

Según el monto de capital inicial que tenga la Sociedad, es la proporción de acuerdo a la aportación de cada socio.

13) El Número, Valor Nominal y Naturaleza de las Acciones en que se divide en Capital Social.

Número	Valor Nominal	Naturaleza
		Nominativas
		Nominativas
		Nominativas
		Nominativas
		Nominativas

14) La Forma y Términos en que deba pagarse la parte insoluta de las Acciones. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

---

( o sea, el capital no exhibido.)

### FORMAS DE OPERAR EL FACTORING.

A) Por una Sociedad Anónima.

Dado que éstas poseen una estructura jurídica bien organizada, pueden proporcionar alivio a las fuentes tradicionales de financiamiento a corto plazo.

La constitución de una entidad como Sociedad Anónima, que se dedique al factoreo es lícita, aunque en la actualidad son pocas las creadas para este fin.

B) Por una Institución de Crédito.

A través de sus ya depuradas técnicas conoce su mercado cautivo y potencial que debe ser dinámico y ofrecer nuevas soluciones o posibilidades diversas. La inclusión del Factoring puede calificarla como un Grupo Financiero Profesional y completo.

Actualmente, no hay en forma reconocida algún departamento integrado a alguna Institución de Crédito que proporcione este servicio.

C) Por una Sociedad Anónima controlada por una Institución de -



Crédito o por un Grupo Financiero.

La empresa ya organizada cuenta con el importante apoyo tecnológico que pueda ofrecerle un Grupo Financiero o una Institución de Crédito, soporte que incluye también el contar con un mercado potencial que ya conoce.

Existen "Empresas-Factor" creadas, cuyos accionistas principales son esas entidades financieras.

D) Estructura Ideal por su Forma de Operar.

Un grupo financiero al realizar la apertura de una empresa filial que se dedique al factoreo, implica también proporcionar apoyo económico, módulos de consultoría, sistemas internos de administración, soportes técnicos y un mercado cautivo.

Lo anterior, nos dá elementos suficientes para hacer de una Sociedad Anónima controlada por un Grupo Financiero, la Organización más idónea para operar el Factoring.

La principal ventaja estriba en el ahorro que implica el aprovechar tecnología propia, y sobre todo personal ya familiarizado con el manejo operativo de mercados oferentes de dinero.

## 6.- CLASIFICACION CONTABLE.

Contablemente, el Factoring utiliza instrumentos y controles -- que permiten medir el activo circulante del cliente y conocer así la - factibilidad de financiar el capital de trabajo del mismo.

Además, ayuda al establecimiento de sistemas de control de efectivo - y con ésto, se auxilia a la planeación de los cobros a sus vencimien- tos. Elabora estudios de inversión a corto plazo y se desarrollan es- tadísticas objetivas de producción, ventas y compras, además, se lo- gra información necesaria para programas objetivos de flujo de fondos.

Por otra parte, tenemos que el control y conciliación contable se realizará con base a las copias de las facturas de embarque que - diariamente nos envían los clientes; se registran y actualizan contable- mente en los siguientes libros auxiliares:

- 1) Cuentas por Cobrar :- Este Libro nos muestra a una fecha determinada el importe a pagar por los deudores y el control de las cobranzas.
- 2) Cuentas de Ventas .- Muestra el valor de las ventas a una fecha de- terminada, es decir, el registro de las ventas - brutas, menos todas las deducciones de cualquier índole, que servirán de base para el registro con

table de la cuenta corriente.

- 3) **Cuenta Corriente.-** Establece la conciliación o balance entre la empresa-cliente y la Sociedad Factoring, y es el mejor medio por el cual se efectúan los asientos de retiro (préstamos o créditos) del cliente y se computan los intereses causados contra la cuenta de resultados.

#### **Sus Registros.-**

Antes de entrar al aspecto contable del sistema, hay que tomar en cuenta ciertas consideraciones que van a dar lugar a algunas cuentas especiales :

- a) La Sociedad Factoring, aceptará las cuentas por cobrar de sus clientes y adelantará sobre éstas un porcentaje de su valor neto estimado.
- b) La Sociedad se obliga a pagar el 100% del valor de las cuentas vendidas que cobre. (La Sociedad obtiene ingresos en esta operación por comisión e intereses).

Al considerar los puntos anteriores, notaremos que:

- La Sociedad al adquirir los derechos sobre el 100% de las cuentas por cobrar y adelantar sobre éstas, por ejemplo, el 75%, se convierte automáticamente en deudora de su cliente --

por un 25% cuando estas cuentas se cobran.

- El deudor original al pagar a la Sociedad le entrega el 100% del valor de las facturas cuando la Sociedad sólo ha anticipado el 75%.

- Por lo tanto, si consideramos que las facturas compradas al 100% de su valor es la "mercancía" y el dinero que se entrega al 75% es el "anticipo", notaremos que al hacer el deudor los pagos al 100% y acreditarlos en cuenta, el renglón de "anticipo" disminuirá más rápido que el renglón de "mercancía" - pues la Sociedad estará recuperando un peso por cada 75 centavos que entregó, siendo así, y para recuperar el equilibrio del 100% de "mercancía" a 75% de "anticipo" la Sociedad deberá entregar al cliente el porcentaje restante.

- Tenemos que las cuentas especiales relacionadas con la compra de cuentas por cobrar, serán las siguientes:

a) Cuentas de Balance

- Cuentas compradas,
- Retención a clientes,
- Intereses cobrados por anticipo,
- Comisiones cobradas por anticipado.

b) Cuentas de Resultados.

- Ingresos por comisiones,
- Ingresos por intereses.

El ingreso y afectación de estas cuentas, es como sigue:

**Cuentas Compradas.** - Esta cuenta es de origen deudor y se cargará -- por el importe de los documentos cedidos por -- los clientes a la Sociedad.

Se abonará por la cobranza parcial o total de -- los documentos cedidos, así como por devolucio -- nes o descuentos por parte de los deudores.

Su saldo representa el monto de las cuentas por cobrar que la Sociedad posee.

**Retenciones a Clientes.** - Representa una cuenta de origen acreedor y se -- cargará por las disminuciones del monto de la -- retención, por la cancelación de las retenciones a clientes.

Se abonará por el importe retenido a los clientes sobre la cuenta comprada, así como por los au -- mentos de las retenciones, de acuerdo con el au -- mento de las cuentas.

Su saldo representa el importe a favor de clien -- tes que la Sociedad retiene.

**Intereses Cobrados por Anticipado.-** Es una cuenta acreedora y se cargará por el traspaso a la cuenta de resultados "Ingresos por Intereses".

Se abonará por el importe de los intereses cobrados por anticipado a los clientes.

**Comisiones cobradas por Anticipado.-** Su origen es acreedor y se cargará por el traspaso a la cuenta de resultados "Ingresos por Comisión".

Se abonará por el importe de las comisiones cobradas por anticipado a los clientes.

**Ingresos por Comisiones.-** Es una cuenta de resultados acreedora y se cargará por el traspaso al final del ejercicio a pérdidas y ganancias.

Se abonará por las comisiones cobradas mediante el pago de deudores.

**Intereses por Intereses.-** El origen de esta cuenta es acreedor y se cargará por el traspaso al final del ejercicio a pérdidas y ganancias.

Se abonará por los intereses obtenidos mediante el pago de deudores.

- Para un mejor entendimiento del sistema, se puede realizar un caso práctico que muestre el movimiento de "mercancías" y "anticipos". Supongamos que la Sociedad realiza las siguientes operaciones con uno de sus clientes:

- 1) Compra cuentas por cobrar por un valor de \$1'000,000.00 y anticipa el 75% del valor de las cuentas compradas por \$ 750,000.00 (menos el importe de comisión e intereses -- de \$ 50,000.00 ).
- 2) Se recibe un pago de \$ 1'000,000.00 (al vencimiento de la cuenta), por parte del deudor original.
- 3) La Sociedad le paga a su cliente el 25% restante con valor de \$ 250,000.00 para restablecer el equilibrio.
- 4) y 5) Las cuentas de pasivo diferido al cerrarse la operación mediante el pago del deudor, se cargan con objeto de que su importe se traslade a resultados.
- 6) Compra cuentas por cobrar por un valor de \$ 2'000,000.00 y anticipa el 75% del valor de las cuentas compradas por \$ 1'500,000.00 (menos el importe por comisión e intereses de \$ 100,000.00).

- 7) Recibe un pago por \$ 1'800,000.00 (al vencimiento de la - cuenta), por parte del deudor que hizo una devolución de "mercancía" defectuosa al cliente por \$ 200,000.00
- 8) La Sociedad le paga al cliente el porcentaje restante para restablecer el equilibrio.
- 9) y 10) Las cuentas de pasivo diferido se trasladan a resultados.

— ASIENTOS DE DIARIO —

1)	Cuentas Compradas	\$ 1'000,000.00	
	Bancos		\$ 700,000.00
	Retenciones a clientes		250,000.00
	Intereses cobrados p/anticip.		25,000.00
	Comisiones cobradas p/anticip.		25,000.00

Compra de cuentas por cobrar y anticipo sobre las mismas.

2)	Bancos	\$ 1'000,000.00	
	Cuentas compradas		\$ 1'000,000.00

Cobro de las cuentas a deudor.



3)	Retenciones a clientes	\$ 250,000.00	
	Bancos		\$ 250,000.00
	Pago para restablecer el equilibrio con el cliente..		
4)	Intereses cobrados por anticipado	25,000.00	
	Ingresos por interés		25,000.00
	Traslado de intereses a resultados.		
5)	Comisiones cobradas p/anticip.	\$ 25,000.00	
	Ingresos por comisiones		\$ 25,000.00
	Traslado de comisiones a resultados.		
6)	Cuentas compradas	\$ 2'000,000.00	
	Bancos		\$ 1'400,000.00
	Retención a clientes		500,000.00
	Intereses cobrados p/anticip.		50,000.00
	Comisiones cobradas p/anticip.		50,000.00
	Compra de cuentas por cobrar y anticipo sobre las mismas.		
7)	Bancos	\$ 1'800,000.00	
	Cuentas compradas		\$ 1'800,000.00
	Cobro de las cuentas a deudor, (hizo devolución de mercancía).		
8)	Retenciones a clientes.	\$ 500,000.00	
	Bancos		\$ 300,000.00
	Cuentas compradas		200,000.00

**Pago para restablecer el equilibrio con el cliente (menos la de  
volución de "mercancía" ).**

9) **Intereses cobrados por anticip. \$ 50,000.00**  
**Ingresos por intereses \$ 50,000.00**  
**Traslado de intereses a resultados.**

10) **Comisiones cobradas p/anticip. \$ 50,000.00**  
**Ingresos por comisiones \$ 50,000.00**  
**Traslado de comisiones a resultados.**

**BANCOS**

2) 1'000,000.00	700,000.00 (1)
7) 1'800,000.00	250,000.00 (3)
	1'400,000.00 (6)
	300,000.00 (8)
<b>S.F. <u>150,000.00</u></b>	

**CUENTAS COMPRADAS**

1) 1'000,000.00	1'000,000.00 (2)
6) 2'000,000.00	1'800,000.00 (7)
	200,000.00 (8)

**RETENCIONES A CLIENTES**

3) 250,000.00	250,000.00 (1)
8) 500,000.00	500,000.00 (6)

**INTERESES COBRADOS P/ANT.**

4) 25,000.00	25,000.00 (1)
50,000.00	50,000.00 (6)

**COMISIONES COB. P/ANTICIP.**

5) 25,000.00	25,000.00 (1)
10) 50,000.00	50,000.00 (6)

**INGRESOS P/INTERESES**

25,000.00 (4)
50,000.00 (9)
<u>75,000.00 (SF)</u>

**INGRESOS POR COMISIONES**

25,000.00 (5)
50,000.00 (10)
<u>75,000.00 (SF)</u>

**EJEMPLO DEL BALANCE.**

**SOCIEDAD MERCANTIL FACTORING "X", S.A.**  
**Estado de Situación Financiera al 31 de Enero de 198\_\_.**

<u>ACTIVO</u>		<u>PASIVO.</u>	
Activo Circulante:		Pasivo Circulante:	
Caja y Bancos	_____	Cuentas p/pagar a bancos	_____
Cuentas compradas	_____	Otras ctas. p/pagas	_____
menos		Impuestos p/pagar	_____
Retenciones a			
Clientes	_____	S U M A	_____
Otros activos circ.	_____	Pasivo Diferido	
		Intereses cob p/antic.	_____
S U M A	_____	Comisiones cob/antic.	_____
Activo Fijo:			
Mobiliario	_____	S U M A	_____
Edificio	_____	Suma el Pasivo	_____
S U M A	_____	<u>CAPITAL</u>	
Suma el activo		Social	_____
		Superávit	_____
		Suma el capital	_____
		Suman Pasivo y Capital.	_____

## 7.- ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.

### 1) CONSIDERACIONES.

El desarrollo de actividades productivas y, por consiguiente, el crecimiento del país se ve frenado por algunos fenómenos económicos, por lo tanto, las empresas que quieran sobrevivir tienen que acudir al financiamiento que ofrezca el mercado de dinero y capitales.

Una empresa pequeña o mediana que para no perder ubicación en el mercado busque crecer, necesitará financiamiento, ésta lo buscará de acuerdo a sus necesidades y circunstancias.

Se puede recurrir a las instituciones de crédito, a los proveedores, et., pero por ejemplo, se dice que la demanda de fondos es muy superior contra la oferta de recursos.

El Factoring, abre una nueva posibilidad al financiamiento de las empresas que vendan a sus clientes (deudores) a corto plazo, porque una adecuada planeación en el flujo de efectivo dará un marco de cuáles serán sus necesidades a futuro.

El Factoring, es un financiamiento práctico porque mientras en otros tipos de crédito es necesario el documento-garantía (pagaré, título de crédito), en éste no se obliga su uso.

Una característica muy importante que tiene el Factoring, es el de ofrecer un financiamiento continuo y revolvente, porque después de conocer proyecciones de venta y calidad de cartera -- usuaria de cada uno de los clientes, la Sociedad Factoring podrá entregar los fondos suficientes para seguir impulsando el capital de trabajo de sus clientes.

Anteriormente, el elemento costo era el determinante para una adecuada estrategia financiera, pero ahora y debido a lo escaso de los recursos, lo que más importa al administrador financiero es el "tiempo oportunidad".

Se comenta que el Factoring es un producto caro con tendencia a acceder mejor al mercado en 2 ó 3 años, pero no lo es si se toman en cuenta los beneficios administrativos y contables, su ventaja estaría en relación al provecho máximo que le dé el cliente a los servicios.

Además, la empresa que use Factoring se estará financiando con sus propios recursos, su propia cartera ahorrará en otros gastos como papelería, sueldos, etc.

El uso del Factoring, implica por lo mismo, acabar con problemas de flujo de efectivo, porque el Factoring se encargará de 'lidiar' con los deudores morosos y las empresas-cliente siempre.

pre tendrán sus recursos frescos al momento de cerrar operaciones.

Aunado a esto, la Sociedad Factoring, ofrecerá servicios complementarios y con esto se abre la posibilidad de canalizar al cliente otras opciones de financiamiento diferentes a las de la Banca Comercial.

Estos 'servicios complementarios', pueden garantizarse contra inventarios, equipo garantías reales ofrecidas por el cliente o un tercero, etc., e inclusive contra las mismas cuentas por cobrar, tratándose de una asignación de las mismas, en lugar de una venta. Esta asignación trata de que el cliente queda como depositario de las mismas con todas las obligaciones legales, por lo mismo, no hay notificación al deudor y también la Sociedad Factoring no asume el riesgo del no pago.

Se puede dar el caso en que la Sociedad Factoring intervenga en un crédito obtenido por su cliente de alguna institución. La Sociedad Factoring, por su facilidad que tiene de obtener fondos en el extranjero, puede otorgar financiamiento en moneda nacional o en divisas extranjeras. A los clientes importadores se les facilita su transacción al no tener que comprar divisas. A los clientes exportadores se les incrementa el financiamiento por atraer divisas de ventas hechas y además, no existe riesgo por alguna devaluación.

## 2) VENTAJAS DE PERTENER A UN GRUPO FINANCIERO.

La apertura de una Sociedad Filial, dedicada al Factoring, es-  
triba en el ahorro que implica el aprovechar tecnología propia-  
y sobre todo, personal ya familiarizado con el manejo operati-  
vo de mercados oferentes de dinero.

Lo que puede aprovechar un grupo financiero al crear una so-  
ciedad de este tipo, es lo siguiente:

- Un mercado cautivo al que ya conoce, y del que puede se-  
leccionar cuentas importantes para la sociedad.
- Los propios archivos de informes de crédito.
- Personal ya capacitado.
- Convertir en clientes a los que participan en el Factoring  
y que antes no hayan sido usuarios.
- El Departamento de Cobranzas del Grupo Financiero, puede  
aprovecharse.
- También la asesoría que dé el departamento Jurídico y el  
de Análisis de Crédito.

## 3) VENTAJAS QUE OFRECEN A LOS CLIENTES DE LA SOCIEDAD - - FACTORING.

La ventaja no es la única razón por la cual, un posible clien-  
te deba tratar con la Sociedad, ya que si bien puede redon-  
dear positivamente su operación de captación de recursos para  
su capital de trabajo, existen otras que propician minimiza--



minimización de gastos y ahorro considerable.

a) **Financiamiento Flexible.**

No existen restricciones de tipo legal para obtener este tipo de financiamiento para cada cliente de acuerdo a sus - muy particulares necesidades, puede haber planes específicos. La situación financiera del cliente es importante, - pero la sociedad se basa más en la calidad de la cartera - que ésta tenga.

b) **No es necesariamente un Crédito.**

Porque en algunos casos, la Sociedad estará comprando -- parte de la cartera a sus clientes, y en otros, incluso no habrá financiamiento, sino que el cliente sólo recibirá com - cultoría, ya sea administrativa o contable.

c) **Obtención de Capital de Trabajo o Incremento al mismo.**

La opción de tomar el servicio de Factoring para los clien - tes, implica un financiamiento que fortalezca precisamente capital de trabajo y les dará así liquidez para sus compro - misos normales de sueldos, impuestos, compra de materia - les, etc.

Además, en el caso de tener contactos con alguna institu - ción bancaria, sus líneas de crédito no se verán bloquea-

das, porque su situación financiera se fortalecerá al poder captar recursos de otra fuente diferente.

d) **Financiamiento Contínuo.**

Una de las ventajas que tiene el Factoring contra cualquier otro tipo de financiamiento, consiste en la certidumbre de que "el papel comercial" (cuentas por cobrar no documentadas), son efectivamente un activo supercirculante con el que se puede contar. Además, convertir en efectivo el recurso propio representando por facturas (mismas que son - determinables por proyecciones de ventas), propicia la posibilidad de una contínua fuente de financiamiento.

La Sociedad determinará "Líneas de Factoring", que tendrán una duración negociable y señalarán los límites de papel comercial que le puedan factorear a los clientes durante la vigencia de la línea misma.

e) **Certidumbre en el Pago.**

El cliente que "cede" parte de su cartera a la Sociedad, - en realidad estará asegurado contra el incumplimiento de sus deudores. En el caso de que el cliente sólo use los servicios de la Sociedad en el aspecto cobranza y adelanto de dinero, sólo tendrá alguna liquidez inmediata, pero no necesariamente una certidumbre en el pago.

f) Menos Gastos de Investigación.

Los servicios que una Sociedad Factoring puede ofrecer en el renglón de investigación son variados, tales como información de mercados, segmentación de los mismos, moralidad y experiencia crediticia de prospectos, etc.

Por su capacidad de información, la Sociedad ahorra a sus clientes cantidades considerables en este tipo de gastos.

g) Menos Gastos por Crédito y Cobranza.

Canalizar los esfuerzos en el estudio de prospectos futuros, implica estructurar módulos operativos de investigadores y analistas de crédito, siendo su costo significativo, a través de los servicios de la Sociedad todos los gastos propios de la actividad crediticia se minimizan, otros ahorros para el cliente de la Sociedad Factoring serán:

- Menos gastos por contabilidad detallada de cuentas por cobrar.
- Ahorro considerable en el pago de salarios a empleados especializados en el área de crédito y cobranzas.

h) Conservación de la Imagen.

Por último, tenemos un factor muy importante porque al manejar el cliente sus propias cobranzas, encuentra una desventaja al importunar a sus deudores ejerciendo presión

innecesaria, amenazando con medios legales y presentando acciones jurídicas contra los clientes morosos, a la mayoría de los clientes les resultará benéfico no aplicar estos procedimientos y en cambio, traspasárselos a la Sociedad evitando relaciones negativas con sus deudores.

#### 4) DESVENTAJAS.

Al financiar las cuentas por cobrar a la empresa del cliente, le implica un activo altamente líquido como medio de aseguramiento y debilita su imagen crediticia ante bancos y otros acreedores.

El desconocimiento por parte de la industria y comercio pequeño y mediano de este tipo de financiamiento, provoca su poca utilización. Costos administrativos para la empresa por la implantación de un control para el manejo de la operación.

Tener que dar acceso a la Sociedad Factoring de todo tipo de información, como serían tarjetas de cuentas por cobrar, libros, estados financieros, etc.

El estudio y asignación de crédito por parte de la Sociedad es más estricto que otros tipos de financiamientos.

#### 5) COMENTARIOS SOBRE EL ASPECTO COSTOS.

La estructura financiera de una empresa debe ser sólida, el Factoring se caracteriza por dar esta protección mediante un finan-

ciamiento adecuado en el momento oportuno.

Tenemos que el costo del dinero cada día es mayor, hay mucha demanda de crédito contra una oferta restringida de recursos - - bancarios pretender financiarse de instituciones de crédito, implica aceptar de antemano tasas de interés cada vez mayores, - además, no siempre hay dinero y el que hay estará caro o com prometido, es por ésto que las alternativas ya no sólo se bas rán en el costo mismo, sino en la facilidad de adquirir el finan ciamiento.

La planeación de capital de trabajo es constante y el financia - miento, a él requiere cubrir la obligación crediticia a corto pla - zo y después, habrá necesidad de tramitar otro nuevo.

Es por ésto, que el asesor financiero de "X" empresa debe com parar el costo de un crédito bancario contra el costo del Facto ring estimado proyecciones en el tiempo. Comparando, tenemos:

- a) Un préstamo directo de Banco Comercial a seis meses ten drá un costo "X"; el siguiente crédito de acuerdo a la si - tuación del mercado probablemente costará "X" más "Y", y así.
- b) En el contrato de Factoring, con vigencia por un período - determinado, el costo será siempre el mismo, por supue sto, la renovación del contrato Factoring podrá contemplar un incremento.

Los gastos financieros en el Factoring, son atractivos por el -- ahorro indirecto que propician, es verdad que el 'descuento por pronto pago' acelera los flujos de efectivo pero esta costumbre -- muy arraigada entre las empresas es engañosa, ya que por obte --  
ner liquidez, se pierde utilidad.

Un negocio puede verse más beneficiado cuando acude al servi-  
cio de Factoring, que al 'descuento por pronto pago' .

Es muy importante decir que quien contrate el servicio obtiene -- un considerable ahorro derivado del costo de oportunidad por la --  
liquidez inmediata y los servicios adicionales de naturaleza con --  
table y administrativa.

Además, deberá tomarse en cuenta que los costos derivados de -- una relación Factoring son susceptibles de llevarse a un renglón --  
de gastos, con el consecuente ahorro fiscal.

Es conveniente el mencionar que la empresa usuaria del Facto--  
ring al contar con mayor poder adquisitivo al transformar sus --  
cuentas por cobrar en dinero, movilizará más rápido su capital --  
de trabajo y por lo tanto, se compensará el pago de intereses --  
y comisión que cobra la sociedad al otorgar anticipos que segu --  
ramente se invertirán reportándole beneficios a la empresa.

Supongamos que la Sociedad cobra un tasa de interés más comi --  
sión del 8% sobre determinadas facturas operadas a un vencí --

miento de 90 días, por medio de los descuentos a pronto pago - que le concedan los proveedores a la empresa, estos costos podrán compensarse, digamos que dicho descuento sea del 15%, la empresa habrá obtenido una ganancia adicional de 7 puntos de intereses, además de contar con los otros servicios que proporciona la sociedad.

6) DETERMINACION POR EL PROPIO CLIENTE DE LOS AHORROS QUE LE REPRESENTA EL UTILIZAR LOS SERVICIOS DE FACTORING.

- Cuentas Incobrables. \_\_\_\_\_
  - Investigación de Créditos, Gastos de Agencia. \_\_\_\_\_
  - Sueldos del Personal de Crédito \_\_\_\_\_
  - Sueldos del Personal de Cobranza \_\_\_\_\_
  - Costos Indirectos de los Gastos Anteriores. \_\_\_\_\_
  - Costos de Contabilización por Créditos Otorgados. \_\_\_\_\_
  - Gastos de Cobranza Judicial \_\_\_\_\_
  - Reducción de Descuentos sobre Precios de Venta para obtener Pronto Pago \_\_\_\_\_
  - Monto de los descuentos que se pueden obtener al comprar contado. \_\_\_\_\_
- Ahorros Probables : \$ \_\_\_\_\_

(Sin incluir el tiempo y el esfuerzo que se dedican a problemas de crédito y cobranza).

7) MEJORAMIENTO DE LAS RELACIONES DEL BALANCE MEDIANTE LA UTILIZACION DEL SERVICIO FACTORING.

El Factoring no es una modalidad de préstamo, por ello, su utilización no se refleja en el balance del cliente como un pasivo más. Supongamos que una empresa tiene un balance que refleja "Activos Líquidos" a "Pasivo Circulante" de 1.85 a 1; y -- "pasivo a capital" de 1.17 a 1 antes de usar Factoring.

Activo Circulante:

Efectivo	\$ 500,000.00
Cuentas por Cobrar	1'200,000.00
Inventarios	<u>2'000,000.00</u>
	\$ 3'700,000.00

Pasivo Exigible:

Documentos y Cuentas por pagar	\$ 2'000,000.00
Capital y Reservas	<u>1'700,000.00</u>
	\$ 3'700,000.00

Supongamos ahora que esa misma empresa utiliza el servicio de Factoring con 75% de anticipos sobre sus créditos, y con ello reduce sus pasivos, puesto que acelera su recuperación con un mejor flujo de fondos, el balance cambia y refleja mejores relaciones:



Activo Líquido a Pasivo Circulante 2.54 a 1 y Pasivo a Capital  
0.64 a 1.

**Activo Circulante:**

Efectivo	\$ 500,000.00
Deudores Factoring	300,000.00
Inventarios	<u>2'000,000.00</u>
	\$2'800,000.00

**Pasivos Exigibles:**

Documentos y cuentas por pagar	\$ 1'100,000.00
Capital y reservas	<u>1'700,000.00</u>
	\$ 2'800,000.00

En este ejemplo, se supone que el uso del Factoring permitió a la empresa pagar a proveedores. Esto es de vital importancia al mejorar su prestigio e imagen a los ojos de sus proveedores.

## 8.-DESARROLLO.

### 8.1 ESTRATEGIA.

- 1) La estrategia general a seguir en la operación de una Sociedad-Mercantil Factoring "X", S.A., será la siguiente:

En vista de que las empresas recurren tradicionalmente a los servicios de financiamiento que otorgan los bancos y otras instituciones financieras, se tratará de ofrecer un servicio diferente - que constituya una excelente alternativa para el conjunto empresarial del país.

Mediante:

- La provisión de liquidez a las empresas que lo requieran.
- La satisfacción oportuna a la demanda de financiamiento de su capital de trabajo.
- El garantizar a las empresas sus cuentas por cobrar, así como sus inventarios.
- Proteger los créditos de los clientes.
- Proporcionarles servicios complementarios.

Dar un servicio más completo a los clientes que el otorgado por la competencia para mantenerse en el mercado.

La Sociedad Factoring, como organización que suministra una diversidad de servicios dirigidos a un tipo de empresas o comerciantes.

Estos, preferencialmente deberán dedicarse a la industria de la transformación y al comercio de mayoreo.

Por ende, el producto Factoring tratará de colocarse entre los siguientes clientes:

- a) Negocios que trabajen al mayoreo.
- b) Compañías medianas o grandes.
- c) Aquéllos que vendiendo a crédito, no den plazos largos.
- d) Que no dependan de un sólo comprador.
- e) Que no tengan un seguro de crédito.

Se considera que un buen sustituto del seguro de crédito es el Factoring, puesto que además se ofrecen servicios complementarios, aparte por la relación que existe, los clientes obtienen la posibilidad de obtener otros financiamientos de la banca.

Es tan versátil el servicio de Factoring, que inclusive se puede dar a empresas que otorguen prestación de servicios como transporte, hotelería, seguro, etc.

Tomando en cuenta que la competencia ofrece cerca del 70% como anticipo, se atacará al mercado otorgando a los clientes -- (y claro, dependiendo de quién se trate), el 75% de financiamiento total sobre sus cuentas por cobrar y el otro 25% se entregará contra el cobro de las mismas.

También se otorgará si las necesidades del cliente no son suficientes con la cantidad anticipada, un 10% más sobre el inventario de productos elaborados o la materia prima.

Dependiendo del tipo promedio de convertibilidad de las mismas cuentas por cobrar en efectivo, qué plazos se otorgan, qué clientes (deudores) son (privados, gobierno, personas físicas o morales, etc.), se tomará el criterio acerca de un posible arreglo de acuerdo.

- Del 75% de la cantidad que se otorga anticipadamente, se descuenta el ingreso por comisión que variará de un 2 a 4% sobre el valor total de las ventas, y según el tipo de cliente y producto que se trate esta comisión se cobra por la investigación de crédito, gastos inherentes al contrato, el riesgo, la cobranza - ya sea local, foránea, etc., se determinará a los clientes en dónde se podrá ofrecer este servicio de cobranza, digamos México, Monterrey, Guadalajara, etc.

Del otro 25% que se entregará hasta el buen cobro de la cuenta se cargarán intereses por el total de las cantidades de dinero que se anticiparon.

En lo referente al anticipo sobre inventario, la Sociedad tendrá que hacer un estudio exhaustivo sobre el producto o productos de los clientes, éstos tendrán que ser rápida convertibilidad en

efectivo, digamos café, papel, etc., para eliminar en lo posible operaciones riesgosas.

Tocando el servicio que se presta al área empresarial por importaciones y exportaciones y tomando en cuenta las restricciones que existen debido al control de cambios, este servicio estará muy restringido y dependerá en mucho de los clientes y de cuáles sean sus necesidades.

## 2) PROCEDIMIENTO OPERATIVO. (Primera Parte).

### Estudio del Crédito.

Para otorgar el crédito por financiamiento sobre cuentas por cobrar, se deben de considerar los siguientes aspectos:

Se deberán fijar los porcentajes de anticipos y el monto de la línea que ofrezcan adecuados márgenes de seguridad.

Un control adecuado de las operaciones del cliente durante la vigencia del contrato. Asimismo, se plantearían una serie de condiciones para la aceptación de un prospecto, tales como:

- La calidad de las empresas a las cuales el solicitante vende sus productos o servicios.
- La posición financiera del solicitante.
- La posición del solicitante con respecto a la competencia.
- El monto de la línea de crédito a otorgarse.

Si el solicitante resultó tener cuentas por cobrar aceptables, se continúa con el estudio de la siguiente forma:

1. Primero se solicitan referencias a bancos financieros, proveedores, etc., para analizar su operación.
2. Segundo, solicitar estados financieros de los últimos períodos fiscales, para efectuar un análisis cuantitativo, verificando los puntos siguientes:
  - El monto de capital de trabajo.
  - El monto de capital contable.
  - Utilidades obtenidas durante los últimos ejercicios.
  - Generación propia de efectivo.
  - Ventas netas anualizadas.

Así como razones financieras que muestren:

- Liquidez,
- Solvencia,
- Estabilidad Financiera,
- Rotaciones tanto en cuentas por cobrar, como de inventarios.

Otorgamiento del Crédito.

En la Sociedad Factoring, el otorgamiento de crédito es el equivalente a las ventas en una empresa industrial o comercial, y es -

necesario que no se pierdan de vista los puntos siguientes:

- La cantidad máxima de crédito que se puede fijar a un -- cliente. (línea de crédito).
- Qué porcentaje sobre el total de la cuenta por cobrar se -- vá a otorgar.
- El plazo razonable para la recuperación del crédito.
- La utilidad que se desea percibir por el capital anticipado

En la otorgación de líneas de crédito, la experiencia ha estable-- cido normas y requisitos de carácter general, entre las que se pueden citar:

- Estudio de solvencia moral y económica del solicitante.
- Capacidad de pago,
- Arraigo en la localidad,
- Experiencia en el negocio o actividad,
- Garantías.

#### Recuperación del Crédito.

La Sociedad deberá tener un sistema adecuado que permita recu-- perar tanto el capital como su comisión e intereses oportuna-- mente, así como contar con la siguiente información:

- Cartera por cobrar vencida y por vencer.
- Análisis de saldos (30, 60, 90, 120 días).
- Recuperaciones, embargos y adjudicaciones.

- Cartera congelada y castigada.

Así como de :

- Elaboración de un programa de cobros.
- Acreditar a la cuenta del cliente el porcentaje restante, si es que no tiene adeudos vencidos.
- Aclaraciones de cartera vigente y vencida.

#### PROCEDIMIENTO OPERATIVO.

( Segunda Parte ).

Por medio de un estudio previo sobre la situación financiera de los clientes que deseen el servicio y en particular de sus deudores, se procederá a fijar la relación cliente Sociedad Factorring y a firmar el contrato respectivo.

#### Contrato.-

Queda bien claro que las operaciones originales con anterioridad a la firma de éste, no son responsabilidad para la sociedad, y por lo tanto, el cliente se encargará de su cobro y recuperación.

El cliente está obligado a :

- Considerar únicamente los cobros que sus deudores señalen específicamente a tal o cual factura.
- Enviar mensualmente a la Sociedad una relación de los --



clientes, indicando las partidas que lo forman.

- Entregar a la Sociedad cualquier pago que equivocadamente los deudores hagan al cliente.
- Cualquier pago recibido por el cliente o sus empleados y que corresponda a la Sociedad, será de su exclusiva responsabilidad.

#### Notificación a Deudores.-

El mismo día de la firma del contrato, el cliente lo notificará a sus deudores en forma personal o por escrito. Posteriormente, la Sociedad se dirigirá a cada deudor confirmando la notificación hecha por el cliente y le señalará el número de clave que le corresponda.

#### Asignar Números de Clave.-

Con base en las listas proporcionadas por el cliente, la Sociedad asignará números de clave, que serán los que se utilicen para asuntos relacionados con los deudores, desde la solicitud de crédito, la emisión de facturas y el pago, hasta los ajustes a las cuentas.

#### Autorización de Crédito.

La autorización de créditos a los deudores por parte de los clientes, en todos los casos será controlada por la Sociedad y será -

como sigue:

- a) Autorización Automática : Para aquéllos deudores que tengan reconocida solvencia y capacidad de pago no se solicitará autorización a la Sociedad para cada venta que el cliente les haga y por lo tanto, éste les podrá embarcar libremente hasta que la Sociedad notifique lo contrario.
- b) Autorización Limitada: Esta se usará cuando la Sociedad y el cliente fijen un límite máximo de crédito para cada deudor y se basará en el volumen normal de compra de hábitos de pago. Por lo tanto, el cliente podrá embarcar libremente siempre que no exceda el límite de crédito autorizado. La sociedad se reservará la opción de modificar o cancelar este tipo de autorización.
- c) Crédito Individual: Para todos los deudores de --  
Sujeto a los clientes que no hayan sido comprendidos en las dos anteriores, el cliente --  
Aprobación: solicitará autorización de crédito para --  
cada venta. La Sociedad regresará al --

cliente esta autorización debidamente requisitada y el cliente deberá anexo a su factura original, debiendo embarcar y facturar precisamente en los términos autorizados. La Sociedad informará oportunamente señalando las razones de la negativa en el cuerpo mismo de la forma.

Cuando se trate de futuros deudores, la autorización de crédito podrá ser cualquiera de las tres categorías señaladas, y será necesario que el cliente coopere en la obtención de elementos necesarios para juzgar su capacidad de crédito.

#### Cesión de Facturas.-

El total de la facturación que emita la empresa, deberá llevar la leyenda de la notificación escrita en el capítulo 4, además la factura deberá ir sellada y firmada por funcionarios de la empresa que tengan poder notarial para hacerlo.

#### Envío de Facturas.-

Las facturas que corresponden a los embarques hechos el día anterior, deberán ser enviadas por el cliente lo más pronto posible. La factura se acompañará de la autorización de crédito correspondiente, que con anticipo haya enviado la Sociedad. Las

facturas deberán estar numeradas progresivamente, señalándose -- cuando haya un número omitido la razón del porqué. Las factu -- ras llevarán también, las notas de remisión firmadas por los -- deudores, o cualquier evidencia de que el cliente recibió la mer -- cancía.

El cliente hará una relación de las facturas, conservando una -- copia para su control y enviando el original y dos copias a la -- Sociedad. La Sociedad será notificada por el cliente, en el -- cuerpo mismo de las facturas, cuando éstas amparen embarques -- parciales e informará cuando la factura corresponda al embarque -- final, para computar el plazo de vencimiento a partir de la fe -- cha de ésta última.

Cuando la Sociedad ha revisado y aceptado la documentación, -- regresará una copia al cliente que será como acuse de recibo -- oficial.

#### Determinar Fechas de Pago.

Si las fechas de vencimiento de las facturas emitidas por el -- cliente corresponden a las fechas reales de pago por parte de -- los deudores, debido principalmente a las concesiones que por -- tradición ha recibido, será necesario determinar la fecha real de -- vencimiento, que será igual al atraso promedio que los deudores -- tengan en sus pagos al compararlos con los puntos teóricos otorgados por el cliente.

#### **Deducciones no Autorizadas.-**

Cuando los deudores deduzcan de sus pagos cualquier cantidad originada por ajuste de precio, descuentos, fletes, unidades, -- cantidad, calidad o fechas de embarques de la mercancía, la -- Sociedad se concretará a ajustar los cobros correspondientes. Cuando el importe sea menor a la factura, la Sociedad notificará enseguida al cliente el hecho, para que éste haga los arreglos necesarios con su deudor y vuelva a notificar el resultado a la Sociedad.

Cuando el importe sea mayor a la factura, la Sociedad aceptará la cantidad recibida como abono a cuenta, notificará al cliente y esperará un plazo prudente para saber qué arreglo hubo con el deudor.

"En caso de disputa que por cualquier concepto surja entre el -- cliente y su deudor, la Sociedad será mera observadora y en -- ningún caso intervendrá en las negociaciones para resolverlas ni será afectada en sus intereses por el resultado".

#### **Notas de Débito y Crédito.**

Las operaciones que provengan de ajustes entre el cliente y la Sociedad, que no se refieran al envío de facturas y el plazo de ésta, se controlarán a través de la emisión de notas de débito y crédito, según las notas de débito son el caso más usual, --

cuando corresponde a aquellas deducciones no autorizadas que el deudor haga a las facturas y que significan un pago menor al importe inicial de la factura.

Esta nota se cargará a la cuenta corriente que la Sociedad llevará a su cliente y se deducirá de los envíos que éste le haga.

También será frecuente el caso en que el cliente instruya a la Sociedad sobre la ampliación de los términos de cobro de alguno de sus deudores, sobre cuyos saldos la Sociedad le haya cubierto su importe al cliente; en este caso, la nota de débito o crédito se cargará a la cuenta corriente del cliente y se deducirá del pago correspondiente.

Las notas de crédito, se originarán por ajustes a cargo de la Sociedad y favor del cliente, aumentando los pagos correspondientes.

#### Estados de Cuenta.-

Por último, la Sociedad se obliga a enviar mensualmente estados de cuenta a cada uno de los deudores del cliente, señalando en ellos las facturas que lo forman y la antigüedad de las mismas.

En dado caso, la Sociedad y el cliente se pondrán de acuerdo para determinar el tipo y periodicidad de informes adicionales, como estadísticas de ventas, a las cuales, el cliente puede re

currir para su mejor administración.

### 3) SERVICIOS.

Se trabajará mediante dos sistemas básicos, el primero llamado Factoring puro ("Cesión de Crédito y los Servicios"), consistente en la compra de cuentas por cobrar en firme, fijándose el monto y plazo de liquidación en una fecha predeterminada, absorbiendo la Sociedad el riesgo crediticio de las cuentas.

En México, existe una variante que ha resultado ser la más utilizada a su mayor flexibilidad. El Factoring, sin vencimiento fijo que es la adquisición de cuentas por cobrar sin definir un plazo contractual determinado. La Sociedad adquiere la cuenta y realiza las gestiones de cobranza necesarias para su recuperación, sin importar que no se consiga su liquidación en la fecha exacta de su vencimiento.

En el segundo sistema, conocido como Financiamiento de Cuentas por Cobrar ("Factoring de Crédito y los Servicios"), el cliente adquiere un financiamiento y otorga las cuentas como garantía, manteniéndose responsable de la incobrabilidad de las mismas; en algunos casos el cliente lleva a cabo, parcial o totalmente, la cobranza de las cuentas, restringiéndose la Sociedad a llevar una supervisión estrecha de su recuperación y existen

do una fecha de vencimiento para el financiamiento.

4) TIPO DE DESCUENTO QUE SE OTORGARIA.

Este dependerá según la modalidad Factoring que se desee el -- cliente y el monto de comisión que este servicio implique.

No se cobrará comisión por apertura de crédito y por renovación de contrato, sino por volumen de papel factoreado y por los ser vicios adicionales prestados por la Sociedad, con sus variantes a saber:

- a) Volúmenes mayores de papel factoreado que impliquen ven tas importantes, la comisión será menor (plan selectivo).
- b) A volúmenes menores de papel factoreado que impliquen - ventas regulares, la comisión será mayor (plan conjuntivo).
- c) Si durante el tiempo que dure el contrato el factoreo es - constante, es decir, provocado por un movimiento de car- tera significativo, la comisión podrá ser menor.
- d) Si hay riesgos de alta insolvencia, lo que implica insegu ridad para la Sociedad de cobrar en tiempo la cartera que adquiere, la comisión será mayor. A la inversa, una -- buena cartera probada por experiencia, podrá significar -- una negociación entre la Sociedad y su cliente respecto - a una disminución en la Comisión.
- e) Si en el tiempo que transcurre a partir del momento que - se factorea el papel en cuestión y el pago del mismo es



mayor, la comisión para el cliente será mayor, si por el contrario, el tiempo por recuperación por pago es menor, la comisión también será más baja.

- f) Si el cliente estipula, o es su práctica comercial el ofrecer "descuentos por pronto pago", el factorear dicho papel la comisión será mayor, ya que tal situación implica obligar a la Sociedad a respetar tal descuento, si el pago se anticipa a la fecha de vencimiento originalmente establecida.
- g) Si el cliente consiente un interés o "pago convencional" por incumplimiento de pago en fecha determinada, la comisión será menor.
- h) Si el papel factoreado debe cobrarse fuera de plaza, el costo será mayor.

Otros costos que se derivan de casos específicos, son :

- Análisis de crédito, manejo contable, correspondencia, gastos de cobranza, investigación de solvencia, papelería, gastos operativos, etc.

##### 5) COSTO DEL SERVICIO.

Para calcular la comisión de la Sociedad, cobrará a sus clientes por otorgar el servicio, se deberá poner en consideración:

- El giro o actividad de su cliente.
- Su naturaleza económica.

- La categoría de sus deudores.
- La fecha de vencimiento de sus cuentas por cobrar.
- La ciudad de donde se originen las compras.
- Costo de la investigación de Crédito.

Además de sueldos y prestaciones a funcionarios y empleados, -- gastos de energía eléctrica, renta del local, gastos por aire -- acondicionado, renta de equipo, gastos de correo, papelería, -- mantenimiento, también deberá considerarse el costo de mante--  
ner un cuerpo de cobradores y preveer un margen para las pérdi  
das de cuentas por cobrar.

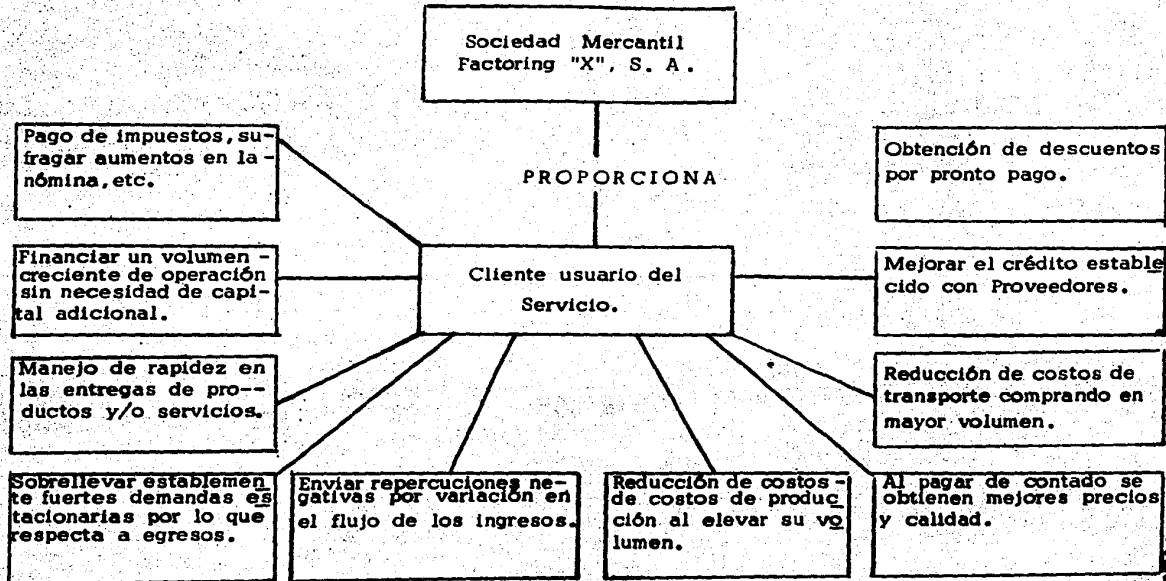
Para optimizar estos costos, la Sociedad deberá operar a gran --  
escala y buscar la especialización en operaciones de cobranza .  
Dependiendo de los anticipos que la Sociedad proporcione a su--  
cliente, cargará un interés sobre la cantidad adelantada, toman  
do en consideración la fecha en que se otorga el financiamiento  
y la del vencimiento restante a la fecha convenida con la Socie--  
dad, menos la comisión.

La comisión que cobre la Sociedad, se representa como un por--  
centaje del valor nominal neto de las cuentas por cobrar vendi--  
das por el cliente a la Sociedad; es decir, la comisión se co--  
bra, no con base en la cantidad bruta que muestran las cuentas  
por cobrar, sino sobre esta cantidad menos descuentos; créditos  
por devoluciones de mercancía y concesiones otorgadas por el --

cliente a sus deudores.

Cuando la Sociedad preste dinero al cliente sobre "inventario" , es decir, sobre productos elaborados o materia prima en proceso de elaboración, así como sobre inmuebles con garantía hipotecaria, o tratándose de cualquier otro préstamo, también le cobrará intereses al tipo que se pacte.

EL USUARIO O CLIENTE DEL FACTORING AL HACER USO DEL SERVICIO SE ENCONTRARA CON LAS SIGUIENTES APLICACIONES PARA PONER EN PRACTICA DENTRO DE SU EMPRESA.



ESTA TEST NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA

7. CONCLUYENDO: LA ESTRATEGIA SE PONDRÁ EN ACCIÓN PARA -- ATACAR EL MERCADO OFRECIENDO EL SERVICIO DEL FACTORING, SERÁ LA QUE A CONTINUACIÓN SE RESUME EN CUATRO PUNTOS BÁSICOS.

- 1) Reducción de Gastos Generales y Otros Gastos de Operación en las Empresas.....

Al hacerle cargo la Sociedad de las funciones de crédito y cobranza y de llevar los auxiliares clientes.

- 2) Eliminación Total de Pérdidas por Cuentas Incobrables .....

La Sociedad se compromete a pagar las facturas que adquiere, aunque los deudores de éstas resulten insolventes.

La Sociedad -- Mercantil Factoring, "X", S.A. ofrecerá a sus clientes la posibilidad de :

- 3) El Factoring ayuda a -- crecer con Mejores Ventas y Mayores Utilidades.....

Porque cuando el cliente lo necesite, conviene una amplia parte de cartera deudora en efectivo, asegurándole un flujo de caja preciso y confiable y mejorando su relación en el balance.

- 4) Bajo Contrato, Efectivo al Momento en que lo necesite.....

Ya que la Sociedad se compromete a adquirir y pagar anticipadamente o al vencimiento los créditos que se generen a cargo de deudores elegibles.

## 8.2 FUNCIONES.

El desempeño de la Sociedad Mercantil Factoring "X", S.A., funcionará mediante la compra de las cuentas por cobrar de los clientes y por consiguiente, hacer de sus ventas a corto plazo, ventas de contado con las características siguientes:

- 1) **Asumir el Crédito y Tomar el Riesgo de la Cobranza.**
  - Mediante la compra de las cuentas por cobrar a los clientes y previa investigación de crédito a terceros, se autorizará el financiamiento.
  - De acuerdo con lo estipulado en el convenio Factoring, se proporcionará el servicio de cobranza, independientemente de que la Sociedad efectúe el cobro o no, ésta asegura que el importe de las facturas cedidas serán reembolsadas íntegramente en la fecha convenida.
  
- 2) **El Descuento de las Ventas Mediante la Adquisición de las Cuentas por Cobrar.**
  - Por medio de la facturación sobre venta de una empresa "X", se realizará un descuento en dicha factura para adquirir la cuenta por cobrar, reflejada en los activos para tomar ese riesgo.

3) **Otorgamiento de Anticipos con Garantías de Inventarios.**

- Debido a la compra de facturas que efectúa la Sociedad, se proporcionarán préstamos a los clientes que lo soliciten, cobrando determinado interés, de acuerdo al tipo de operación, en consecuencia, la tasa variará con el giro de la empresa y según la mercancía que posea y se operará en diferentes plazos de vencimiento.

4) **Préstamos con Garantía de Activos Fijos, y Otras Garantías.**

- A través de las relaciones que tiene la Sociedad con sus clientes y de su conocimiento profundo, ésta puede otorgar anticipos sobre activos fijos, otras garantías y aún crédito abierto.

5) **Asesoramiento de Factoring en las Transacciones Comerciales al Exterior.**

- Debido a que la Sociedad Mercantil Factoring "X", S.A., contaría con una serie de relaciones en el extranjero, podría ayudar a sus clientes a canalizar sus ventas en el mercado internacional.

6) **Prestación de Otros Servicios Complementarios.**

- La Sociedad puede orientar a sus clientes no sólo en asuntos financieros, sino también actuar como consultor de --

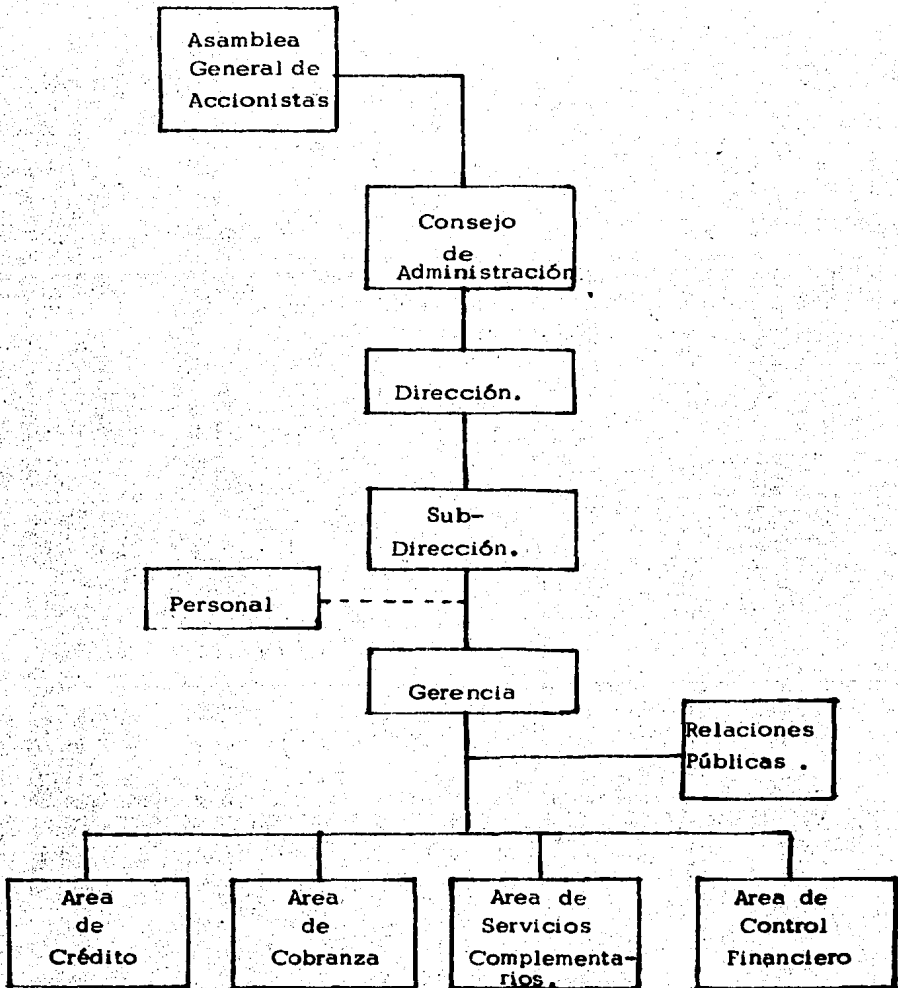
empresas en aspectos tales como: planeación, producción, mercadotecnia, etc.

Básicamente con el Factoring, se proporcionarán servicios de garantía y protección de créditos, llevando la contabilidad detallada de las cuentas por cobrar, organizando las mismas, elaborando calendarios de pago, controlando las líneas de crédito, etc., así como el financiamiento del capital de trabajo sobre la garantía de las cuentas por cobrar, del inventario y de los activos fijos de las empresas.



8.3 ESTRUCTURA.

ORGANIGRAMA DE LA SOCIEDAD MERCANTIL FACTORING "X", S.A..



## ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS.

Esta es el órgano supremo de la Sociedad, y por ende, es la encargada de acordar y ratificar todas las operaciones y actos de ésta, se reúne generalmente cada año a menos que existan sesiones extraordinarias y las resoluciones que se tomen deben ser cumplidas estrictamente por el Consejo de Administración.

## CONSEJO DE ADMINISTRACION.

Este Consejo, se encargará de seguir al pie de la letra los -- - acuerdos tomados por la Asamblea General de Accionistas, presentará un informe anual que incluya aspectos generales como la marcha de la Sociedad, políticas tomadas, estados financieros, opinión de los comisarios, etc.

## DIRECCION.

La función de la Dirección, será ejercer adecuados controles sobre la Sociedad, "Ver que se esté haciendo". Tendrá comunicación - periódica con la Subdirección y se evaluarán los alcances y objetivos para los que fué creada.

## SUBDIRECCION.

Tendrá la responsabilidad de dirigir en sí, o sea, "ver que se haga" y cómo se está haciendo, ejerciendo la coordinación por parte de la gerencia, establecerá retroalimentación constante con ésta para-

la posible detección de fallas.

#### GERENCIA.

La Gerencia se encargará de la coordinación de información que se genere por parte de las áreas a su cargo, "cómo se va a hacer" , "con qué", son dos cuestionamientos importantes, puesto que la Gerencia debe tomar decisiones rápidas en la aprobación o rechazo de las operaciones. Tendrá supervisión permanente con sus áreas.

#### RELACIONES PUBLICAS.

Los ejecutivos de Cuenta.- Se encargarán de dar a conocer y difundir el servicio en el mercado, explicarán funciones y características así como el servicio especial que se ofrece a la clientela. Establecerán convenios de Factoring y estudiarán los tipos de interés - que cobrarán dependiendo del cliente, así como el monto de comisión. (Como Sociedad Anónima controlada por un grupo financiero, la principal ventaja que se tiene es el contar ya con un mercado cautivo quedando por hacer una depuración para establecer la "cartera de clientes Factoring" ).

#### AREA DE CREDITO.

Esta área se dividirá en dos:

Control de            Las transacciones que los clientes desean que se -  
Pedidos.-            aprueben se anotarán en formatos para su posterior-

investigación.

**Análisis de Crédito.-** Basándose en el control de pedidos se efectúa un análisis e investigación de la solvencia de los deudores y se aprueba, modifica o rechaza el crédito comunicándose al cliente.

#### AREA DE COBRANZA .

Se dividirá en dos Sub-áreas.

**Cobranzas.-** Esta presentará las facturas, remisiones o notas de embarque a los deudores para su revisión y pago. En formatos preestablecidos se anotan por deudor el vencimiento de las operaciones (fecha y monto), verificando la cobranza real y la afectación contable correspondiente.

**Asuntos Legales .-** Esta sub-área gestionará el cobro de cuentas deudoras riesgosas o que no se hayan pagado. (Se contemplará apoyo del área jurídica del grupo financiero).

#### AREA DE SERVICIOS COMPLEMENTARIOS.

Se tendrán tres Sub-Áreas :

**Control de Anticipo** Vigilará la materia prima, producto elaborado de los clientes para poder tener un criterio y otorgar anticipo

tarios Activos Fijos y Otras Garantías.- pos sobre inventarios. En el caso de planta y equipo el dar préstamos sobre éstos se hará en el caso de clientes "preferenciales", asimismo, checará y analizará garantías de terceros.

Factoring Internacional.- Aquí se realizarán las operaciones que los clientes lleven a cabo en el extranjero, se proporcionará investigación de crédito, se autorizará la venta y se realizará el cobro de las cuentas por cobrar. (Con los contactos que tuviera el grupo financiero, estas actividades se facilitarían enormemente).

Consultoría.- Ofrecerá servicios generales de consultoría como penetración en el mercado, tanto nacional como extranjero.

#### AREA DE CONTROL FINANCIERO.

Estará encargada de obtener los recursos para poder financiar las cuentas por cobrar y otros anticipos, se dividirá en cuatro Sub-Areas :

Control Contable .- Con base en las copias de las facturas de embarque que diariamente le envían los clientes, se registrarán y actualizarán contablemente en los libros auxiliares.

**Informática.-** Llevará el control de todas las cuentas a través de la computación. Así como todo lo relacionado con los clientes, líneas de crédito, categorías de deudores, riesgos, fechas de pago, direcciones, saldos, etc.

**Auditoría.-** Efectuará periódicamente inspección de los libros de la Sociedad a fin de reducir al mínimo posible, manejos y así corregir desviaciones.

**Tesorería.-** Será la encargada del control de los recursos financieros, mediante el manejo de la documentación referente a todas las transacciones comerciales que se presenten. Tendrá a su cargo la caja.

**Nota:** Todos los asuntos relacionados con el personal inicialmente, serán llevados a nivel staff, ya sea por un despacho especializado o (con el apoyo del grupo financiero donde se desarrollará) y siempre con la vigilancia de la Subdirección, que tomará la decisión final con respecto a las contrataciones, nómina, sueldos, situaciones laborales, etc.

#### **ANÁLISIS DE PUESTOS.**

##### **1) Datos Generales:**

**A) Título del puesto:** Gerencia Factoring.

**Dependencia :** Subdirección "Sociedad Mercantil

Nombre del Ocupante

del puesto :

Domicilio :

Teléfono de Oficina:

2) Objetivo del Puesto.-

Será el encargado de coordinar y controlar todas las actividades inherentes a las áreas que están a su cargo, y además, vigilar la actuación de los ejecutivos de cuenta.

3) Descripción Específica.-

- Informar a la Subdirección del funcionamiento general de las áreas de crédito y cobranza, servicios complementarios y -- control contable.
  - Coordinar y en su caso apoyar a los ejecutivos de cuenta y vigilar las pactaciones de operación Factoring, que éstos -- realicen.
  - Entregar informes periódicos a la Subdirección sobre requerimientos que se tengan de recursos financieros, materiales y humanos para seguir el buen funcionamiento de la Sociedad .
  - Tener una rápida y adecuada toma de decisiones en lo con--cerniente a todas las operaciones Factoring que se pacten.
- Vigilar a la competencia mediante opciones comparativas, me

orar éstas.

- Establecer estrategias de mercado con el apoyo de la Subdirección, ¿Qué otro tipo de empresas se pueden atacar? --  
Evaluar y proponer el uso de 'medios publicitarios' .

4) Supervisión.

El gerente supervisará directamente a los ejecutivos de cuentas, pues éstos son el alma mater de la Sociedad, su capacidad de venta y colocación del producto, implica un seguimiento del proceso funcional de la Sociedad y que ésta no muera.

Hecha una pactación Factoring, el gerente se encargará de coordinar a las áreas y los analistas que tiene a su cargo, observando las actividades que se vaya a desarrollar.

5) Supervisión Recibida.

El gerente será supervisado directamente por el subdirector, estará sujeto a objetivos generales a través de normas y políticas definidas y la supervisión recibida será sobre el cumplimiento de objetivos, así como de resultados de trabajo.

6) Toma de Decisiones.

Estará en contacto con los ejecutivos de cuenta y dependiendo de las propuestas que éstos tengan, se autorizará el financiamiento y la responsabilidad de la decisión será compartida, con



éstos y el grado de rapidez deberá ser alto, puesto que una actividad de este tipo, así lo requiere.

7) Responsabilidad Económica.

Es directa y el gerente tendrá la responsabilidad compartida junto con el subdirector de los financiamientos que la Sociedad otorgue a sus clientes y por ende, del buen uso del fondo que se posea.

8) Relaciones Interpersonales.

**Interna** Si se tratara de una Sociedad Mercantil 'controlada' por un grupo financiero, se considerará como contacto interno el que se tenga con promoción a nivel de gerentes de sucursal, así como el área jurídica.

**Externa** Se tendrá contacto con las casas de bolsa a nivel ejecutivo con vistas a negociar los financiamientos y convertirlos en inversiones de renta fija o variable.

9) Escolaridad.

El gerente a cargo, deberá tener estudios mínimos de una carrera universitaria, ya sea licenciado en Administración de Empresas, Contador Público, licenciado en Economía, puesto que la actividad que desarrollará requiere de estos conocimientos adquiridos. También requerirá el manejo del idioma inglés, puesto que se hace necesario para establecer contacto con el extranjero.

10) **Experiencia.**

Una persona que tuviera cinco años laborales, se podría canalizar a esta actividad, porque se requiere para este puesto una amplia experiencia en el área financiera y tener conocimientos generales, sobre todo en lo que a ésta concierne.

1) **Datos Generales.**

B) **Título del Puesto :** Ejecutivo de Cuenta.

**Dependencia :** Gerencia.

**Area :** Dirección.

**Nombre del Ocupante**

**del Puesto.**

**Domicilio Oficina.**

**Teléfono Oficina.**

2) **Objetivo del Puesto.**

El ejecutivo de cuenta, será el encargado de vender el producto Factoring, ofrecerá el servicio y tipos de financiamiento que se otorgan, así como las diferentes combinaciones, evaluará las condiciones en general en que se encuentran los clientes demandantes de este servicio, así como los diferentes deudores que se tengan, establecerá el contrato Factoring.

3) **Descripción Específica.**

Mediante un estudio del mercado que sea posible usuario del --

Factoring, se tratará de conectar a las empresas que ofrecerán -  
menos riesgo.

- Detectado el cliente, se le ofrecerá el servicio mostrando --  
ventajas y características que lo conforman.
- Por medio de un análisis completo del cliente y de cuáles -  
son sus compradores más usuales así como de los productos  
que fabrica y de la recuperabilidad de efectivo que tenga, se  
establecerá un criterio general.
- Teniendo un criterio general del cliente y de sus compradores  
más usuales, así como hecha una visita física de sus insta-  
laciones, se procederá a rechazar o aprobar la solicitud Fac-  
toring.
- Previa consulta con el gerente y en caso de aprobación del-  
crédito, se formalizará éste mediante un contrato Factoring.
- El ejecutivo de cuenta deberá tener una habilidad excepcio--  
nal y un conocimiento profundo del mercado para no perder -  
tiempo en las tomas de decisiones.

#### 4) Supervisión.

No ejerce supervisión directa si acaso apoya a las áreas de co  
branza, crédito, servicios complementarios y control contable -  
en todas las operaciones concernientes.

#### 5) Supervisión Recibida.

Los ejecutivos de cuenta son supervisados directamente por el

gerente. Estarán sujetos a objetivos específicos y la supervisión recibida será sobre el cumplimiento de éstos.

6) Toma de Decisiones.

Estarán en constante interacción con el gerente para la evaluación de propuestas, así como para la aprobación o el rechazo de las mismas, la responsabilidad de la operación será compartida, y el grado de rapidez con que se tomen las decisiones dependerá del estudio veraz y oportuno que se haga de cada cliente.

7) Responsabilidad Económica.

Esta es indirecta, porque los ejecutivos de cuenta entregan un estudio detallada de los clientes a la gerencia y ésta a su vez a la subdirección.

8) Relaciones Interpersonales.

Interna.- Además de los contactos internos con el grupo financiero en lo que se refiere a asesorías de banca, legales, contables, etc., mantiene una interacción constante con el gerente y analistas puesto que el ejecutivo no nada más se hace cargo de contactar al cliente, sino también sigue las operaciones que se realizan a lo largo de la vigencia del contrato y su posible renovación.

Externa.- Este es uno de los contactos básico inherentes al puesto del ejecutivo de cuenta, ya que mantiene relaciones públicas en primera, con los clientes y/o sus representantes con toda la gama que componen los deudores de sus clientes, así como terceras -- personas.

9) Escolaridad.

El ejecutivo de cuenta por lo que se refiere a los estudios que deberá poseer, serán los de una carrera universitaria terminada de preferencia con título o en su caso ser pasante, además, deberá tener conocimientos del idioma inglés.

Estos conocimientos se tornan necesarios, ya que además de poseer una cultura general amplia y facilidad de relación pública, los estudios universitarios que tenga deberán estar relacionados con una carrera del área económico-administrativo.

10) Experiencia.

Se requieren conocimientos laborales en las áreas financieras, - contables, administrativas y legales, además de tener experiencia en el área de relaciones públicas, digamos en conjunto de unos tres años de experiencia laboral.

1) Datos Generales:

C) Título del puesto :           Analista Factoring.  
Dependencia :                   Gerencia "Sociedad Mercantil - -  
  Factoring "X", S.A."  
Area :                            Subdirección.  
Nombre del Ocupante  
del Puesto :  
Domicilio Oficina :  
Teléfono Oficina :

2) Objetivo del Puesto.

Analizar, registrar y controlar las operaciones concernientes a las pactaciones que se tenga por el servicio de Factoring, dependiendo al área a la cual se le asigne.

3) Descripción Específica.

Dependiendo el área que se le haya asignado, las actividades serán como sigue:

- Area de Crédito.-

Registraré las transacciones que los clientes desean que se les apruebe mediante coordinación con los ejecutivos de cuenta, investigaré a éstos y a sus deudores con el fin de facilitar una decisión sobre otorgamientos o nó del crédito.

- Area de Cobranza.-

Checará fechas de vencimiento y control de facturas, remisiones, etc., presentará éstas a los deudores para su cobro y - en caso de un problema legal tomará las medidas pertinentes del mismo.

- Area de Servicios Complementarios.-

Evaluará según la capacidad del cliente y de su producto, el otorgar anticipos sobre inventarios, así como el ofrecer el -- servicio de Factoring internacional y tendrá constantemente -- apoyo de los ejecutivos de cuenta, puesto que éstos más que nadie conocen al cliente y sus necesidades, además, manejarán las posibilidades bancarias que se pueden ofrecer en apoyo del grupo financiero.

- Area de Control Financiero.-

Estos analistas harán estudios económicos con vistas a establecer las necesidades financieras del funcionamiento de la Sociedad, ¿Qué es lo que se va requiriendo conforme a la demanda del Servicio?.

Establecerán presupuestos temporales así como llevarán el -- control contable de todas las operaciones concernientes, estudiarán el posible apoyo y uso conveniente de la informática, así como tendrán a su cargo auditorías internas temporales.

En general, los analistas controlarán todas las actividades concernientes a la operación Factoring.

Evaluarán disposiciones fiscales y de administración, revisando oficios del gobierno en vías a establecer posibles afectaciones y así evitar retrasos.

4) Supervisión Recibida.

Los analistas serán supervisados directamente por la gerencia - y serán apoyados en sus actividades por los ejecutivos de cuenta.

5) Supervisión.

No ejercen supervisión alguna.

6) Toma de Decisiones.

En sí los analistas no tendrán la decisión final, ya sea de aceptar las garantías que ofrezcan los clientes, pero un adecuado - estudio e investigación de lo concerniente, redundará en una - rápida decisión tomada por el gerente en consulta con sus ejecutivos de cuenta.

7) Responsabilidad Económica.

No tienen responsabilidad económica.

8) Relaciones Interpersonales.



Interna.- Tienen una constante interacción con la gerencia, - así como con los ejecutivos de cuenta.

También en lo que se refiere a las consultas que - se hagan con el grupo financiero y sus áreas de - banca, jurídico, contable, internacional, etc., éstas se harán tanto por la vía personal como telefó - nicamente con una frecuencia variable.

Externa.- Mantendrán constante contacto externo tanto con -- los clientes como con sus deudores, puesto que -- además de presentarse a la cobranza, checarán to - das las operaciones que nazcan de éstas. Como - vencimientos, extensiones de contrato, etc.

9) Escolaridad.

Los analistas Factoring, tomando en cuenta las funciones que -- desarrollan deberán ser como mínimo pasantes de alguna carrera económica-administrativa o en su caso, ser estudiantes de los últimos semestres de la carrera, estos estudios se requieren por las actividades que desarrollarán en el puesto y que implica te - ner nociones básicas de administración, economía, contabilidad, finanzas, y derecho.

10) Experiencia.

Se requiere un año de experiencia laboral relacionada con algu -

na de las áreas descritas anteriormente, de preferencia el haber laborado en alguna institución financiera.

**Nota Final.**

Tomando en consideración la estructura organizacional de la Sociedad y calculando dos analistas por área, así como cuatro ejecutivos de cuenta, la gerencia tendría doce personas a su cargo, lo cual traducirse podría en problemas de cadena de control.

Pero si se toma en consideración que los ejecutivos de cuenta también apoyarán a las cuatro áreas, esta carga de trabajo a la gerencia descendería notablemente.

No se hizo el análisis de puesto tanto del director como subdirector, por considerar que sus funciones están encaminadas a la vigilancia y control de la Sociedad, así como el establecimiento de relaciones públicas, tanto con el ente financiero en general así como en toda el área empresarial.

#### 8.4 POLITICAS.

Para su estudio, se dividirán en dos partes :

##### A) ORGANIZACION.

La Sociedad Mercantil Factoring "X", S.A., se constituirá por - comparecencia ante notario público de las personas que otorguen la escritura social, o por suscripción pública.

Las acciones del capital de la Sociedad estarán representadas - por títulos nominativos, y serán de igual valor y derechos.

El Consejo de Administración, estará a cargo de la marcha de - la Sociedad.

La Vigilancia, estará a cargo de uno o varios comisarios.

Los administradores de la Sociedad, presentarán anualmente a la Asamblea de Accionistas un informe que incluya:

- Marcha de la Sociedad en el ejercicio, decisiones tomadas - por los administradores, así como proyectos existentes.
- Explicación de los principales criterios contables.
- Estado de Situación Financiera.
- Estado de Resultados.
- Estado de cambios en la situación financiera.
- Estado de cambios en la integración del patrimonio social.
- Opinión de los comisarios sobre el funcionamiento de la So - ciedad.

La Asamblea General de Accionistas, podrá acordar y ratificar - todos los actos y operaciones de la Sociedad y sus resolucio- nes serán cumplidas por el Consejo de Administración.

## B) OPERACION.

### - Planes Selectivos.

Mediante un cuidadoso estudio del mercado potencial en el que se puede ofrecer el servicio Factoring, se escogerán - las empresas que impliquen menor riesgo.

### - Naturaleza de los Negocios.

Según la clase de industria que sea y el giro al que se de - dice, se tendrá una tabla de jerarquía para la adecuada - toma de decisiones.

### - Volumen de Ventas.

Es necesario conocer el volumen de ventas anual de los - - clientes así como los compradores más usuales.

### - Plazo de las Ventas.

Entre más largos sean los plazos, mayor es el riesgo credi- - ticio y la rotación del dinero de la Sociedad tardará más.

### - Promedio de Facturación.

Mientras sea más sano este concepto y con una rápida con- - vertibilidad de estas facturas, se tendrá mayor confianza en

el cliente.

- Tasas de Interés o Valor de Comisiones.

El interés determinará dependiendo de los anticipos que haga la Sociedad a sus clientes, cuándo se otorga el financiamiento y cuál es su fecha de vencimiento.

La Comisión que se cubra es por el servicio que se presta por investigación de crédito, realizar la cobranza y por asumir la responsabilidad por pérdida de cuentas incobrables.

- Devoluciones.

Con respecto a las devoluciones de mercancía ya sean en mal estado o defectuosa, la Sociedad tiene todo el derecho de recuperar su dinero y además, cobrar un interés al cliente por el tiempo que tuvo éste el anticipo en su poder.

- Anticipos por Inventarios.

Dependen del conocimiento que se tenga del cliente y en función de su crecimiento y expansión, éste puede solicitar fondos de la Sociedad con garantía en sus inventarios.

- Contrato Factoring.

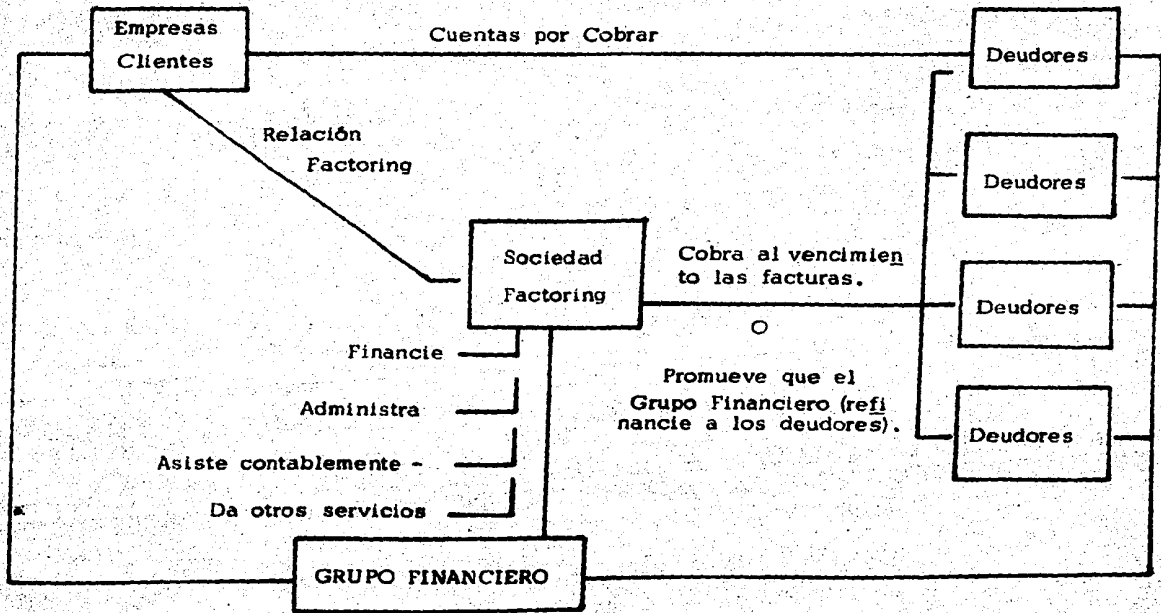
Aunque la vigencia de ésta será definida, se puede dar una terminación anticipada por causas como:

- Causa legal por medio de la interpretación de la Ley.
- Extinción que provenga de actos de las partes o de ter-

ceros e inclusive por hechos ajenos.

- Cumplimiento anticipado de los fines del contrato o por hacerse estos imposibles de realizar.
- Por vencerse el plazo estipulado y no haber renovación.
- Por revocación de convenio por acto voluntario de las partes.

8.5 DIAGRAMAS.

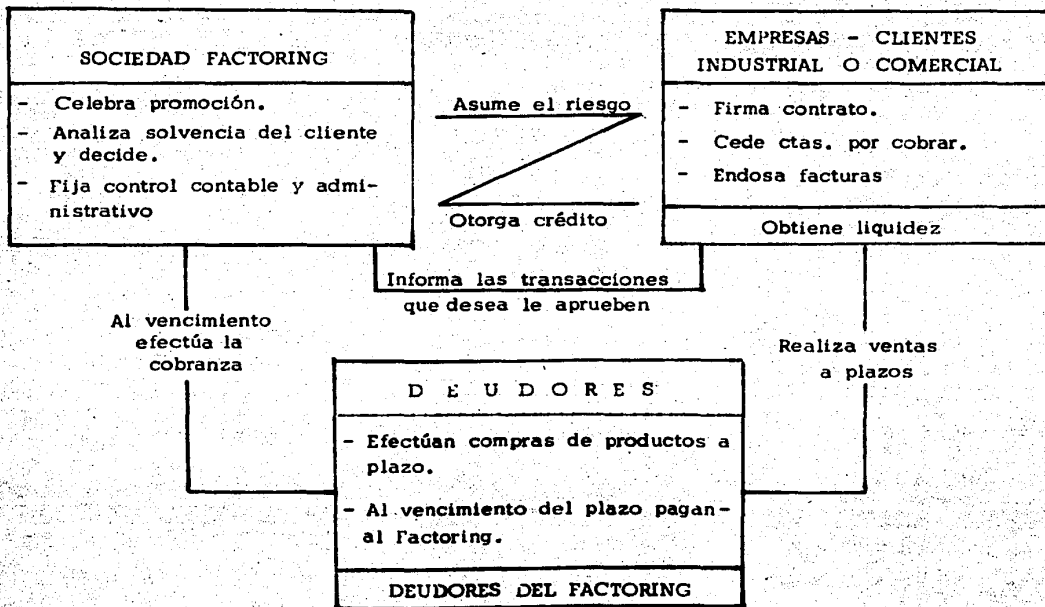


"INTERRELACION QUE TIENE LA SOCIEDAD MERCANTIL FACTORING "X", S.A."

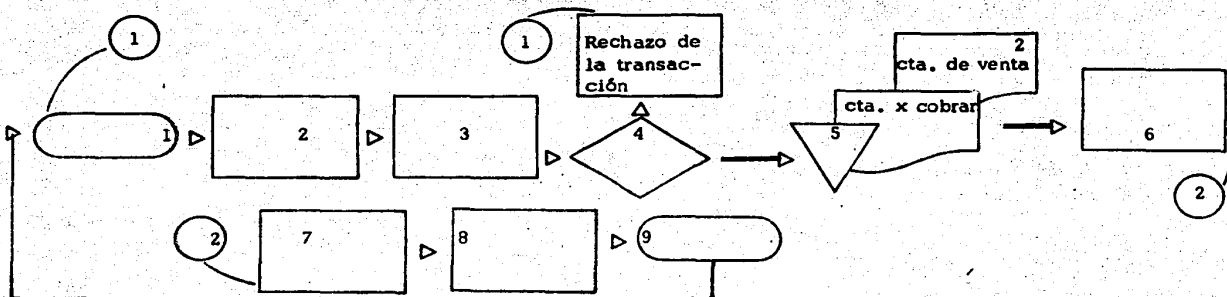
Podemos suponer en el diagrama anterior que :

- a) (Por tratarse de una Sociedad Mercantil Factoring con el -- apoyo de un grupo financiero) que en algunas de las institu-- ciones de crédito del grupo, las empresas-clientes abran -- una cuenta de cheques en la que se les pueda cargar o abo-- nar el importe del servicio Factoring y las cantidades recu-- peradas.
  
- b) Que de vez en cuando el Grupo Financiero pueda 'refinan-- ciar a los deudores' a través de préstamos directos, al pla-- zo que marca la ley, cubriéndose así el pago a la Sociedad Factoring.
  
- c) Que la Sociedad Factoring financie, administre, asista con-- tablemente y de otros servicios a sus clientes con el apoyo del grupo financiero.





" DIAGRAMA FUNCIONAL SOCIEDAD MERCANTIL FACTORING "X", S.A. "



Acerca de la mecánica operativa de la Sociedad Mercantil Factoring "X", S.A., en este diagrama de flujo tenemos que :

- 1). Inicio de Operaciones.
- 2). El cliente informa a la Sociedad los pedidos que recibe por diferentes medios (teléfono, telégrafo mensajero).
- 3). Los analistas de crédito anotan las transacciones que el cliente desea que le sean aprobadas en hojas de pedidos.
- 4). Las hojas de pedidos se le presentan al gerente y él decide la aprobación o rechazo de las transacciones.

## 9.- IMPLANTACION Y ACTUAL DESARROLLO DEL FACTORING EN MEXICO, RESULTADOS DE UNA ENCUESTA.

Como se menciona en el 1er. capítulo, esta técnica financiera llamada Factoring, se consolida a raíz de la propuesta en el año de 1961 en el marco de la 27va. Convención Nacional Bancaria.

En dicha junta se plantea la necesidad de establecer este servicio en nuestro país, basándose en los excelentes resultados obtenidos en los E.U.A.; y que primordialmente se traducen en la liquidez inmediata que obtiene el cliente-usuario sobre sus ventas.

El Factoring surge de una necesidad financiera y se presenta como una atractiva alternativa, puesto que las empresas estaban restringidas a los préstamos bancarios y créditos comerciales con sus mismos proveedores.

En el período comprendido durante los años 60's y 70's, tenemos que se encuentra la actividad prestadora del servicio Factoring demasiado contraída, a raíz de su incipiente desarrollo y por el consecuente desconocimiento y falta de confianza del sector potencialmente usuario tanto comercial como industrial.

Es durante este lapso cuando se empiezan a gestar los mecanismos que adoptarían posteriormente algunas sociedades apoyadas en grupos financieros.

Es a partir de 1980 cuando este sistema empieza a experimen-

tar un auge, de tal manera que en la actualidad encontramos instituciones que adoptan en su variedad de servicios al Factoring, principalmente son: Banamex, Serffin, Credimex, sin menoscabo de algunas otras que por el monto de su captación en clientes, no se consolidan dentro del grupo de líderes.

Las empresas que prestan el servicio Factoring, atraviesan por una buena etapa y los mecanismos principalmente usados consisten, en la compra de la cartera de cuentas por cobrar de 'X' empresa básicamente de una cartera no documentada como son facturas, contra-rcibos, talones de embarque con copia de la factura, etc.

Generalmente en México, el riesgo de la no cobranza lo asume el cliente que recurre al Factoring, puesto que se dice que con la crisis muchas veces no se sabe con exactitud cuándo serán saldadas las cuentas. En el extranjero en cambio, quienes operan el Factoring, asumen el riesgo de compra de cartera.

Uno de los objetivos de este capítulo es dar a conocer la metodología que utilizamos para realizar nuestra investigación, así como los resultados, y/o la situación en que se encuentra el Factoring. El semblante socio-económico de este sistema en México, así como sus mecanismos de administración, y las conclusiones generales de nuestro Seminario de Investigación.

La metodología desarrollada principia basándose en la hipótesis que dice:

"El servicio financiero Factoring no ha tenido el auge como en E.U.A. originado ésto por el desconocimiento de las ventajas que ofrece a -- las organizaciones del ámbito empresarial.

El diseño de un cuestionario fué la técnica utilizada para obtener la información en las organizaciones Factoring.

Se diseñó un cuestionario dirigido al Sector Gerencial de la organización en donde se enfatizan aspectos administrativos, haciendo referencia además, a cuestiones económicas y sociales con preguntas tales que nos encaminaron a la comprobación de nuestra hipótesis; -- las preguntas se hicieron en forma abierta.

El cuestionario quedó estructurado de la forma siguiente:

Nombre del entrevistado :

Puesto :

Institución :

1. ¿Cómo y con que objetivo se implantó el Factoring?
2. ¿Cómo se ha desarrollado desde entonces?
3. Una breve descripción de cómo opera.
4. ¿Puede el Factoring ser una alternativa útil para los empresa-- rios nacionales en cuanto a financiamiento, porqué ?
5. ¿Considera que el Factoring pueda inyectar dinamismo en una -

economía en crisis como la nuestra?

6. ¿Se considera el servicio Factoring funcional?
7. ¿Son apropiados los requerimientos para obtener este servicio -- cuáles son los impedimentos, limitaciones o dificultades que encuentra usted?
8. ¿Cuál es el tiempo que juzga óptimo en el otorgamiento de un contrato Factoring?
9. ¿Qué porcentaje de empresas utilizan el Factoring actualmente?
10. Causas que originan que el porcentaje anterior sea bajo.
11. ¿Cuál considera más importante de los beneficios del servicio Factoring, el desligarse de la cartera de cuentas por cobrar o el tener recursos frescos en la compañía?
12. ¿Para consolidar al Factoring como un paquete más atractivo de servicios, qué particularidades le faltarían?
13. ¿Se está apegando el Factoring a la realidad económica empresarial? sí, no, porqué.
14. ¿Son adecuadas las condiciones comerciales para que la empresa mediana y pequeña utilicen este servicio?
15. ¿Qué importancia tiene el servicio Factoring que esté al alcance de las pequeñas y medianas empresas?
16. ¿Cuáles son las perspectivas del Factoring en México?
17. ¿Qué sugerencias para que estas perspectivas se hagan realidad?

Resultado del Cuestionario a Gerentes.

1. Respuesta:

En esta pregunta, el 100% de los entrevistados coincidieron en que el Factoring se implantó como mecanismo financiero alternativo, mediante el cual, se apalancarán las empresas usuarias.

2. Respuesta:

El 90% afirma que a partir de 1980 el Factoring comenzó a adquirir mayor demanda aún cuando actualmente es poco conocido, El 10% considera que se ha desarrollado consistentemente a la fecha.

3. Respuesta:

El 100% considera que opera comprando carteras o cuentas por cobrar reteniendo un porcentaje que a la realización del cobro es reintegrado al cliente; y de manera menos usual el asesoramiento administrativo.

4. Respuesta:

El 100% contestó que sí, porque ofrece liquidez inmediata.

5. Respuesta:

El 100% contestó Sí .

6. **Respuesta:**

El 100% contestó Sí, porque además del apalancamiento financiero, presta servicios adicionales.

7. **Respuesta:**

El 100% contestó: que los requerimientos para obtener Factoring sí son los apropiados.

8. **Respuesta:**

El 70% contestó : dos semanas y media y el 30% : 3 semanas.

9. **Respuesta:**

Los entrevistados coincidieron en que las empresas de México - que dan el servicio Factoring, no son más del 7%.

10. **Respuesta:**

El 90% contestó: por la falta de información así como por el -- desconocimiento total del servicio.

El 10% contestó que por el riesgo que implica.

11. **Respuesta:**

El 100% contestó: los 2 son de relevante importancia.

12. **Respuesta:**

El 25% contestó: ofrecer costos de dinero atractivos, y el 75% - respondieron que el Factoring es un paquete completo.

13. **Respuesta:**

El 50% contestaron: que sí se apega a la realidad económica -



nacional y 50% difieren en opinión por considerar muy oneroso - este servicio.

14. Respuesta:

El 100% contestó que sí son las adecuadas.

15. Respuesta:

El 100% contestó que la importancia radica en otorgarle liquidez y bajos costos por cobranza.

16. Respuesta:

El 100% contestó : son amplias y muy buenas, por la latente -- necesidad de este servicio en todo el país.

17. Respuesta:

El 100% contestó: se necesita más difusión para dar a conocer el servicio, mayor información del Factoring así como implantar\_ lo en todos los estados del territorio nacional.

Los entrevistados coincidieron en que el Factoring es definitiva- mente una alternativa útil en cuanto a financiamiento; esto quiere de- cir que dependiendo de los porcentajes de interés, el Factoring es -- una forma de apalancamiento. Los entrevistados coincidieron también que este financiamiento inyecta dinamismo a una economía en crisis, tomando en cuenta la inflación y la posibilidad de hacerle frente a - sus compromisos en el corto plazo, originando esto rápidos movimien- tos, y a su vez, dando paso a un mejor ciclo económico.

Asimismo, los entrevistados no dudaron en afirmar tanto el allegarse de recursos frescos como desligarse de la cartera por cobrar, - son dos factores de primera línea en los cuales se pueden disminuir los egresos originando así una mayor utilidad, combinando esto con una adecuada asesoría administrativa y una pronta solución en el contrato Factoring, creará un paquete más atractivo.

De tal manera, los entrevistados se contradicen en la disyuntiva de si el Factoring se apega a la realidad empresarial, puesto -- que es difícil a las empresas pequeñas utilizar este servicio siendo muy pocas las empresas que lo tienen en función; por lo que respecta a las perspectivas en México, resulta halagador el vislumbrar un alto desarrollo de éste, por los beneficios que otorga a sus clientes.

Es definitivo que existe la necesidad del servicio Factoring en todo el país, depende en gran medida de las grandes instituciones -- que lo manejan, con un adecuado plan de desarrollo lo implanten en todo el territorio nacional, esto claro, fundado en adecuadas y bien dirigidas campañas publicitarias, para dar a conocer a todos los -- clientes potenciales las ventajas y facilidades que brinda el Factoring en México.

## 10.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

El Factoring en México cuenta con un amplio campo para su desarrollo, se sabe que el sector comercial e industrial nacional, necesita de esta fuente alternativa de financiamiento. Y el correcto desarrollo de esta técnica depende en gran medida de que las empresas - prestadoras del servicio asesoren adecuadamente a sus clientes, para que puedan tener una amplia participación en el mercado, pues las - ventajas además de ser muchas y variadas, se adecúan a la organización del cliente-usuario, para ofrecer alternativas convenientes y así mejorar la situación de la empresa, tanto económica como administrativamente hablando.

El servicio de Factoring, que proporcionará una nueva sociedad constituirá una vía para aligerar el proceso de cobro de los clientes ya que pueden ceder "vendiendo" su cartera de cobranza para que la sociedad se encargue de dicha labor. Además, es una excelente alternativa y más en estos tiempos de crisis, puesto que la cartera de cobranzas de las empresas resulta difícil de manejar, debido a que - los deudores de los clientes van perdiendo capacidad de pago.

En el país, este servicio está poco difundido y no tiene el auge que existe en los E.U.A. o en Europa, además las escuelas superiores de áreas administrativas, no se han preocupado por difundirla.

El Factoring viene a ser una opción de financiamiento en cuanto que representa una línea complementaria de crédito para las empresas que podrán utilizar según las épocas y las necesidades que se tengan. Al manejar este tipo de servicio, la sociedad se convierte prácticamente en parte de las empresas, ya que les permite dedicarse exclusivamente a la cuestión creativa de su negocio, es decir, elaboración del producto, control de calidad y venta, la cobranza que es la parte pesada y rutinaria la hará la sociedad.

Al anticipar determinado porcentaje de la cartera cedida, se le estará dando liquidez inmediata al cliente, ésto es muy importante ya que estará recibiendo pesos al momento y no estará el plazo dentro de 30, 60 ó 90 días, también al hacer la cobranza física, se conocerá al deudor, (qué tipo de producto maneja, la solvencia que tiene la aceptación que posee en el mercado, etc.), y se podrá fungir como asesor recomendando al cliente a seguir en tratos u olvidarse de 'X' comprador.

Tocando el costo de servicio, se cobrarán honorarios y una tasa de descuento según el tamaño de la empresa y el tipo de servicio proporcionado, como es la administración de la cartera, la revisión de las facturas, la calendarización de los documentos o la guarda, custodia y cobranza de los mismos, éste también dependerá del volumen de facturas, de la distribución geográfica y del monto de las cuentas.

Se observa que en un lapso no mayor de 4 años, el Factoring - tendrá un auge especial en México, se recomienda por tanto, que al crearse una sociedad se emprendan grandes campañas de publicidad, - que podría provocar su saturación en cuanto a clientes-usuarios en - determinado tiempo.

Además, el servicio del Factoring, no está tan caro si se atiende a - la liquidez que de a la empresa, porque hay que tomar en cuenta lo - difícil que es el conseguir otros tipos de financiamientos.

Ofrecer el riesgo de no pago por parte de la nueva sociedad, -- constituiría una buena estrategia con el fin de atraer clientes, además se escogería una cartera adecuada de cada uno de ellos (no se toma-- rían todos sus deudores sino los que ofrecieran menos 'riesgo'), y -- por ende, realmente se presentarían pocos casos de cuentas incobra-- bles.

Por último, tenemos que con la creación de nuevas y mejores - sociedades que se dediquen al Factoring se pretende que a mediano -- plazo éstas contribuyan a reducir la morosidad y el retraso que existe en el pago de las facturas dentro del mercado mexicano de transacciones - comerciales y también, auxiliar a las empresas que utilicen esta técni-- ca a aumentar su capital de trabajo y canalizarlo en labores producti-- vos, que les proporcione utilidad.

A N E X O S .

**SOLICITUD DE CREDITO A LA  
SOCIEDAD MERCANTIL FACTORING, "X", S.A.**

**I. Datos Generales :**

1. Nombre de la Empresa \_\_\_\_\_
2. Domicilio \_\_\_\_\_
3. Teléfono \_\_\_\_\_
4. ¿Cómo está organizada la  
Empresa ? \_\_\_\_\_  
(S.A., S.R.L., Etc.)
5. Inicio de Operaciones \_\_\_\_\_
6. Cierre Fiscal \_\_\_\_\_
7. Cambios de Razón Social  
( si hubiere) \_\_\_\_\_
8. Giro o actividad. \_\_\_\_\_
9. Principales accionistas:

Nombre :	Domicilio:	% del Capital
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

10. Funcionarios :

Nombre :	Cargo :
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

11. Principales Proveedores:

Nombre:	Domicilio:	Teléfono:	Crédito:
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

12. Bancos y Financieras:

Nombre:	Dirección o Sucursal	Tipo	Crédito	Monto
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____



13. Personas que tienen Poder para Realizar Actos de Dominio:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

14. ¿Forma la Empresa parte de un Grupo? Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

¿Quiénes lo forman? \_\_\_\_\_

II. Información Sobre Ventas.

15. Cantidad mínima aceptada por factura \$ \_\_\_\_\_

16. Volumen Anual Promedio \$ \_\_\_\_\_

Número Anual de Facturas \_\_\_\_\_

17. Venta de Temporada, meses \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ \$ \_\_\_\_\_

18. Venta en el Distrito Federal \_\_\_\_\_ %

19. Venta Foránea \_\_\_\_\_ %

20. Venta Exportación \_\_\_\_\_ %

21. Indique su mejor estimado en porcentaje de volumen

anual promedio de :

- Ventas documentadas \_\_\_\_\_ %

- Ventas sin documentos \_\_\_\_\_ %

- Ventas en efectivo \_\_\_\_\_ %

- Ventas C.O.D. \_\_\_\_\_ %

- Ventas en consignación	_____	%
- Ventas al Gobierno	_____	%
S u m a :	_____	%

22. Número aproximado de Clientes Activos.

Locales \_\_\_\_\_ Foráneos \_\_\_\_\_

23. Condiciones de venta ofrecidas \_\_\_\_\_

24. Se anotan en la factura ? Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

Porqué nó \_\_\_\_\_

25. ¿Qué porcentaje sobre las ventas se reserva para incobrables ?  
\_\_\_\_\_ %

26. ¿Reciben anticipos sobre las cuentas por cobrar ? Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

27. ¿Tienen clientes que sean proveedores? Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

¿Quiénes son ? \_\_\_\_\_

28. ¿Representa(n) alguno(s) de su(s) cliente(s) más del 10% de --  
sus ventas ? Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ Quiénes \_\_\_\_\_

III. Información Sobre Controles.- SI NO

29. ¿La contabilidad se lleva dentro de la empresa? \_\_\_\_\_

30. ¿Se utilizan manuales, catálogos de cuentas, -  
consecutivos en el departamento de contabilidad? \_\_\_\_\_

31. ¿Se preparan mensualmente estados financieros? \_\_\_\_\_

32. ¿Existe un registro de documentos por cobrar ? \_\_\_\_\_

33. Se registra el descuento de documentos ? \_\_\_\_\_

- 34. ¿Se contabilizan los anticipos de las cuentas por cobrar? \_\_\_\_\_
- 35. ¿Se llevan registros de documentos por pagar? \_\_\_\_\_
- 36. ¿Se registran los cheques devueltos de clientes? \_\_\_\_\_
- 37. ¿ Venden a consignación ? \_\_\_\_\_
- 38. ¿Reciben mercancías a comisión ? \_\_\_\_\_
- 39. ¿Tienen formas de pedidos de los clientes? \_\_\_\_\_
- 40. ¿Personas autorizadas, registran y aprueban - pedidos de los clientes ? \_\_\_\_\_
- 41. ¿Cuentan con un consecutivo de las facturas de ventas ? \_\_\_\_\_
- 42. Existen notas de crédito debidamente foliadas? \_\_\_\_\_
- 43. ¿Realizan salida de almacén con numeración - progresiva ? \_\_\_\_\_
- 44. Se obtienen comprobantes de los clientes que hayan recibido la mercancía que se les envía ? \_\_\_\_\_
- 45. ¿Se preparan mensualmente relaciones por antigüedad de saldos de las cuentas por cobrar ? \_\_\_\_\_
- 46. ¿Se envía estado de cuentas a los clientes? \_\_\_\_\_
- 47. ¿Cuéntan con auditoría externa ? \_\_\_\_\_  
 ¿Quién es su auditor externo ? \_\_\_\_\_

---

- 48. ¿A qué fecha se encuentran los libros y - registros de contabilidad ? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

- La Empresa deberá aceptar revisiones periódicas de sus libros - de contabilidad por parte de la Sociedad Mercantil Factoring - - "X", S.A., quien queda autorizada para verificar los datos de esta solicitud.

\_\_\_\_\_  
Lugar

\_\_\_\_\_  
Fecha

Nombre : \_\_\_\_\_

Firma : \_\_\_\_\_

Puesto : \_\_\_\_\_

CONTRATO FACTORING.

En la Ciudad de México, siendo las \_\_\_\_\_ hrs., del día \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de mil novecientos ochenta y siete, se formaliza el Contrato Factoring que celebran por una parte la persona(s) cuyo nombre(s) y - firma(s) aparece(n) al calce del presente contrato, y por otra parte, la Sociedad Mercantil Factoring "X", S.A., de conformidad con las -- - siguientes :

## C l á u s u l a s

1. Se conforman los términos sobre los cuales actuaremos como su Factoring para todas las ventas de sus mercancías. Estas ventas deben efectuarse por ustedes en su propio nombre.
2. Todos los pedidos obtenidos por ustedes de sus compradores, - serán sometidos a nuestro departamento de crédito y asumire--- mos el riesgo completo del crédito sobre los embarques que -- éste apruebe.
3. Sobre los embarques aprobados, sufriremos la pérdida del crédi- to sobre la factura no pagada si un comprador después de reci- bir y aceptar la entrega, deja de pagar totalmente debido a su incapacidad financiera para hacer pagos, pero no será nuestra - responsabilidad cuando el no pago resulte de alguna otra causa.

La aprobación de los créditos puede ser retirada antes, pero no después del embarque.

4. A expresa solicitud, les enviaremos la cantidad neta de las ventas después de que la mercancía sea embarcada y la factura y documentos del embarque no sean sometidos y revisados sujetos a una reserva razonable. Esta reserva variará de acuerdo con nuestra experiencia con su cuenta, destinándose a posibles devoluciones y reclamaciones de los compradores o cualesquiera otra suma que ustedes nos adeuden, y por la posible pérdida de los créditos sobre embarques hechos sin nuestra aprobación del crédito.
5. Si no hubiere solicitud de parte de ustedes, el balance de su crédito menos las reservas, les será enviado a ustedes periódicamente en tiempo razonable.
6. En caso de que surjan problemas con los compradores, cooperaremos en su arreglo, pero nos reservamos el derecho de cargar contra su cuenta en cualquier momento la cantidad envuelta, si prosperase una reclamación, defensa o compensación.
7. Ustedes convienen en notificarnos con toda oportunidad toda clase de problemas con sus compradores y de emitir créditos --

inmediatamente (con copia para nosotros), sobre la aceptación -  
devolución y el otorgamiento de rebajas.

8. Con el presente, nos ceden en absoluto la propiedad de todas -  
las cuentas por cobrar creadas por sus ventas, mientras este -  
contrato esté en vigor.

Asimismo, convenimos en comprar sus cuentas por cobrar de con-  
formidad y en los términos de este contrato y en pago, a enviar  
les la cantidad neta de las ventas como ha quedado estipulado,  
o a aplicar tal cantidad neta contra cualquier adeudo de ustedes  
a nosotros, o anticipos que les hayamos hecho con anterioridad  
a la fecha de embarque. En caso de que no exista un adeudo-  
en su cuenta, ustedes convienen en pagar la cantidad envuelta-  
en cualquier tiempo en que lo solicitemos.

9. La cantidad neta de ventas, significa las ventas brutas menos -  
nuestra comisión y descuento, después de deducir todas las - -  
acreditaciones y descuentos otorgados a los compradores en los  
términos más cortos indicados en cada venta.

10. Nuestra comisión será cargada a su cuenta los días 15 de cada  
mes, y la cantidad neta de ventas se les acreditará a fin de mes.

11. Nuestro descuento se computará a una tasa anual, sobre el pro

medio de las ventas facturadas durante el mes, agregándole diez días para la cobranza y compensación de los cheques.

12. En la cesión de sus cuentas por cobrar, ustedes convienen y ~~se~~ garantizan que cada cuenta está basada sobre una venta verdadera y entrega de la mercancía, que el comprador es responsable del pago de la cantidad manifestada en la factura de acuerdo con sus términos, sin compensación, defensa o contra reclamación, y que el original de la factura contiene la notificación de haber sido cedida a nosotros.
  
13. La cesión de las cuentas incluye los derechos de reivindicación, reclamación y detención en tránsito, y los propios derechos de ustedes sobre la mercancía, la cual, si es devuelta por los compradores, ustedes convienen en venderla por cuenta nuestra y el producto pagadero a nosotros, a menos de instrucciones en contrario.
  
14. La interpretación de este contrato, así como las cesiones de las cuentas, se harán de acuerdo con las leyes mexicanas correspondientes. La terminación de este contrato no afectará ninguna de sus obligaciones con respecto a las cuentas por cobrar compradas por nosotros, ni los anticipos hechos por nosotros, ni cualquier otra deuda a nuestro favor contraídos antes de la



fecha efectiva de tal terminación, y cuenta final pendiente, pudiendo nosotros retener el pago de cualquier balance de crédito en su cuenta a menos que nos liquiden con una adecuada indemnización.

15. En caso de que cualquiera de las partes incurra en negligencias en los pagos, llegue a ser insolvente, deje de cubrir deudas -- vencidas o sea declarada en quiebra, este contrato será rescindido por la otra parte en cualquier tiempo; de otra manera, este contrato entra en vigor en esta fecha y continuará hasta que sea rescindido por cualquiera de las partes con aviso por escrito -- con 90 (noventa) días de anticipación.
  
16. Se comprometen llevar al corriente sus libros de contabilidad y se establece el derecho que tenemos para efectuar auditorías -- periódicamente a sus libros principales.

---

Empresa

---

Sociedad Mercantil Factoring  
"X", S. A.

"FORMA CONVENCIONAL DE LA OPERACION "

Sociedad Mercantil Factoring "X", S.A.					
Relación de Facturas Cedidas					No. _____
De: "Cliente "X"					Fecha _____
					Contrato No. _____
Fecha Fact.	Nombre y Domicilio del Deudor	No. de Fact.	No. de Cesión	Importe	Observac. (cobro a X días)
				Total \$ _____	
Sello y Firmas:			Fecha de vencimiento del contrato :		
_____			_____		

Estableciendo el contrato Factoring, el cliente deberá presentar las cuentas por cobrar que desee ceder en una forma convencional como ésta y en la cual deberá adjuntar las facturas y la documentación original que compruebe que el deudor recibió la mercancía.

(Para demostrar así la existencia y legitimidad de la cuenta por cobrar ).

Sociedad Mercantil Factoring "X", S.A.					
Forma de Pago					
A : Cliente "X"			_____	_____	
			Fecha	Contrato N°	
Cesión No.	Fact. No.	Nombre del Deudor .	Importe Fact.	Total Ant. otor	Observaciones % Otorgado
Sumas			\$ _____	\$ _____	
Se anexa cheque					
No. _____	Por	\$ _____	Firma. _____		

El otorgamiento del anticipo de la Sociedad a su cliente, se hará utilizando una forma convencional como ésta, y en la cual se plasmará factura por factura y el importe total de éstas.

A este formato se anexará un cheque por el importe total de anticipos otorgados.

Sociedad Mercantil Factoring "X", S.A.				
Forma de Cobro a Deudor			No. _____	
A : Deudor "X"			Fecha: _____	
Fecha Fact.	Nombre y Domicilio del Proveedor	No.de Fact.	Importe :	Observaciones (fecha de venc)
Firma de enterado			Total \$ _____	
			(Sello)	
Se envía cheque				
N° _____ Por \$ _____				
Soc.Mercantil Factoring				

La Sociedad Mercantil Factoring, "X", S.A., otorgado el anticipo al cliente, procederá a separar las facturas cedidas deudor por deudor y registrarlas en un formato como éste para su presentación, junto -- con la(s) factura(s) y ejercer su cobro al vencimiento de éstas.

Sociedad Mercantil Factoring "X", S.A.					
Forma de Pago Restante					
A: Cliente "X"					
			Fecha	Contrato N°	
Cesión No.	Fact. No.	Nombre del Deudor	Importe Fact.	Total Rest.	Observac.
Sumas : \$ _____ \$ _____					
Se anexa cheque					
No. _____ Por \$ _____					
Firma,					

La Sociedad Mercantil Factoring "X", S.A., al recibir el pago por importe total de las facturas a cargo de determinado deudor, procederá a su vez a enviarle el total restante a su cliente utilizando una forma convencional como ésta, (dando fin a la operación).

## FLUJO Y RECEPCION DE DOCUMENTOS.

Se efectúa como sigue:

- 1) Cesión de Facturas.  
Recepción y Verificación.

La relación de facturas cedidas (formato N° 1), se recibe por -- control de pedidos en original y tres copias, anexando las facturas en original y dos copias, así como los comprobantes requeridos.

- a) Se verifica que el número de la cesión esté correcto, de -- acuerdo con su numeración consecutiva y de no ser así, se corrigen el original y las tres copias.
- b) Se verifica que no falte ninguna firma autorizada en los es pacios correspondientes.
- c) Se verifica que el plazo contractual de las cesiones con- - cuerde con lo estipulado en el contrato general.
- d) Se comprueba que los deudores cuyas facturas se están ce diendo, correspondan a los aceptados en la lista original (previo acuerdo).
- e) Se sellan el original y las tres copias en el reloj registrador.
- f) Se turna toda la documentación a análisis de crédito.

g) Se procede a verificar que por cada una de las facturas que integran la cesión, hayan entregado dos copias de las mismas, además de la documentación original que demuestre que la mercancía que ampara la factura fué recibida por el deudor.

Si alguna factura no reúne todos los requisitos, se descontará del importe de la cesión corrigiéndose el original y sus tres copias.

Toda la documentación original de las facturas aceptadas, se marcará con sello que diga la palabra "cedido" (mediante decisión de la gerencia).

h) Checada la documentación en análisis de crédito y certificada por un corredor público, se regresa la copia de la relación N°1 al cliente como acuse de recibo (junto con las facturas rechazadas si las hubiere).

i) La documentación original se envía a cobranzas para su registro y se archiva con objeto de ejercer su posterior cobro.

j) La copia de la relación N°2 y las copias de las facturas, se envían a Tesorería para proceder a elaborar la forma de pago.

k) Se turna la documentación a control contable para su registro y archivo, con el objeto de dar una idea clara del flujo de la forma de cesión de facturas, se presenta la siguiente gráfica:

**NOTA:**

El Corredor Público interviene de una manera preponderante dentro de las transacciones que realice la Sociedad Mercantil Factoring "X", S.A., tanto con sus clientes como con los deudores de éstos.

Como ya se dijo en el capítulo 4, dando formalidad legal a las transacciones, notificando las facturas cedidas y haciéndole saber a los pagadores de las mismas.

También certifican los contratos celebrados entre el cedente y la Sociedad Factoring.

E interviene en la acción legal cuando el pagador no quiere pagar, ya sea para conseguir el pago del pagador o en su defecto, que el cedente pague incluyendo los intereses devengados.

**2) Forma de Pago.**

**Elaboración, Registro y Envío.**

Con base en la relación de facturas cedidas y las copias de las mismas, Tesorería procede a elaborar la forma de pago (formato N°2) junto con su correspondiente cheque póliza.

- a) La forma de pago y el cheque-póliza, se elaboran en original y dos copias.
- b) Hecho ésto, se turna a la Gerencia para su revisión y firma del cheque.



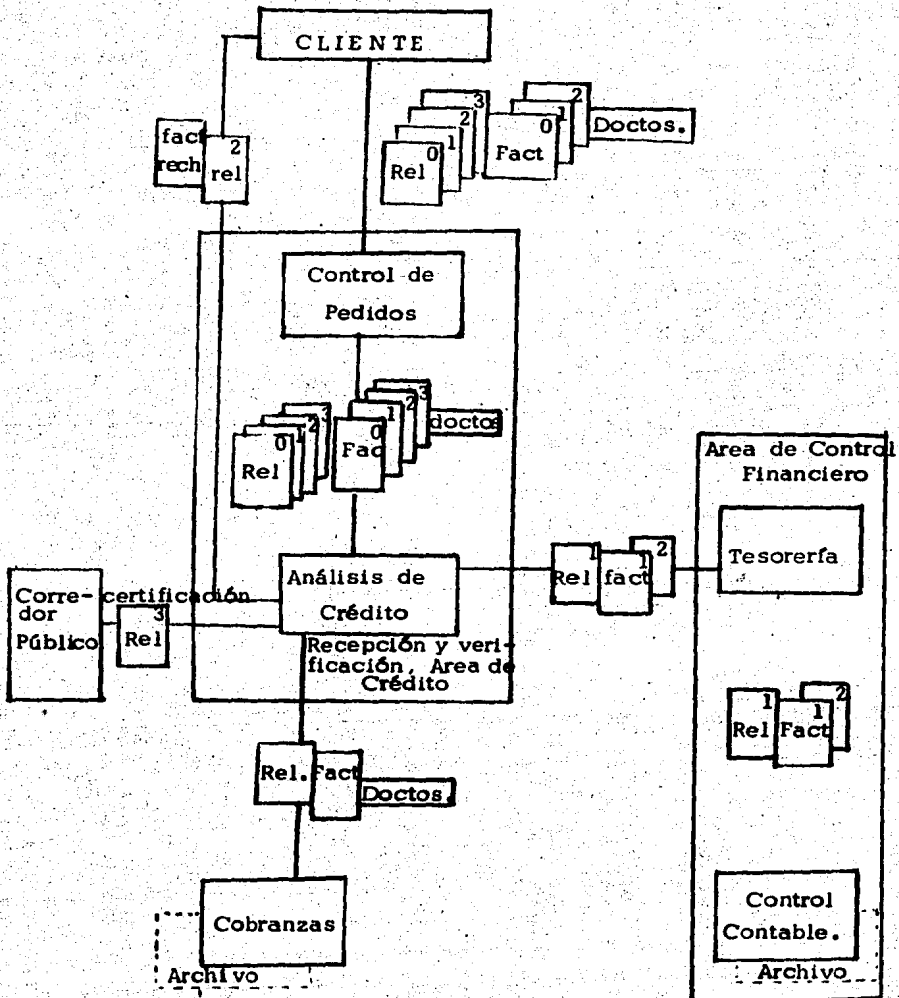
c) La Grencia manda la documentación al área de control financiero, donde:

Tesorería se queda con copia de la forma de pago y el original de la póliza se archivan y turnan a caja, el original de la forma de pago junto con el cheque correspondiente y una copia de la póliza.

Control contable recibe una copia de la forma de pago y la otra copia de la póliza para su registro, y posterior archivo.

Caja envía al cliente el original de la forma de pago junto con el cheque, y se queda con la copia de la póliza como control. -se archiva-, con el objeto de dar una idea clara del flujo de la forma de pago, se presenta la siguiente -- gráfica:

"CESION DE FACTURAS "



3) **Forma de Cobro a Deudor.**  
**Elaboración, Registro, Envío y Recepción.**

Con base en las facturas cedidas y la documentación original, -cobranzas procede a elaborar la forma de cobro a deudor en original y tres copias.

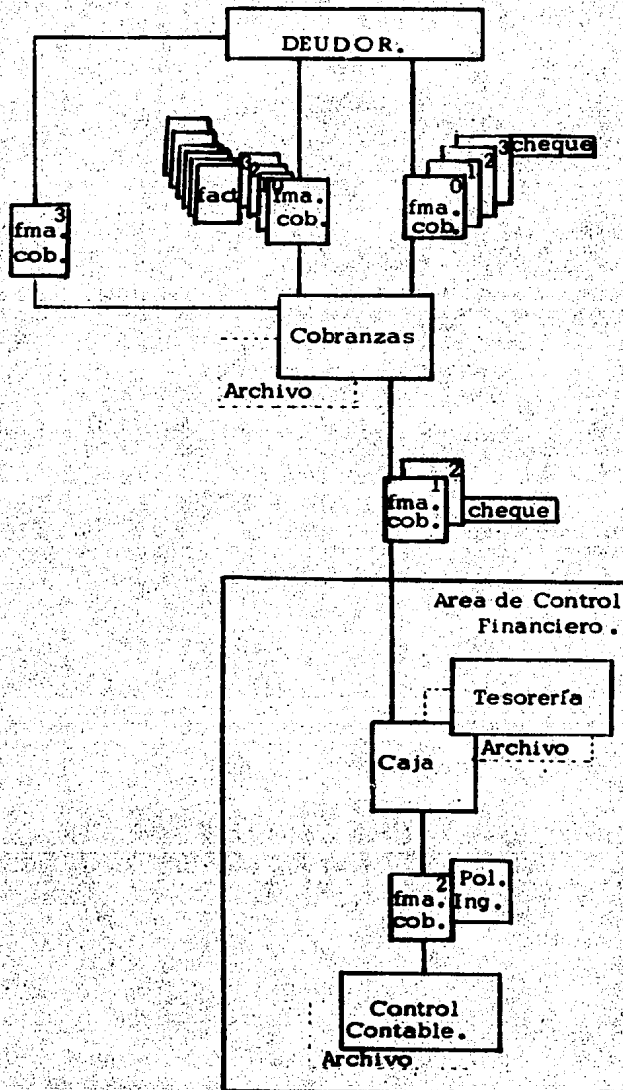
- a) Esta forma se presenta ante el deudor en original y tres copias personalmente (o por correo), junto con las facturas - a cobro.
- b) El deudor firma y sella la forma y sus tres tantos y envía - la documentación a la Sociedad junto con el cheque por el importe total de la forma. ( Se queda con las facturas).
- c) El original y las tres copias junto con el cheque se reciben en cobranzas donde se sella de recibido y se devuelve una copia al deudor como acuse de recibo.
- d) El original se queda en cobranzas donde se verifica y procede a cancelar en la relación de facturas cedidas la(s) -- factura(s) correspondiente(s) que se está(n) liquidando. -Se archiva por deudor- .
- e) Cobranzas turna a Caja las copias junto con el cheque dond e se elabora póliza de ingreso y turna a ésta junto con -- una copia de la forma de cobro a control contable, la otra

copia se queda en Tesorería, se registra (para proceder a elaborar la forma de pago restante). -Se archiva- .

- f) Control Contable coteja que la póliza de ingresos coincida con el importe anotado en la forma y elabora póliza de diario, por último, se integra al archivo.

Con el objeto de dar una idea clara del flujo de la forma de cobro a deudor, se presenta la siguiente gráfica:

"FORMA DE COBRO A DEUDOR."

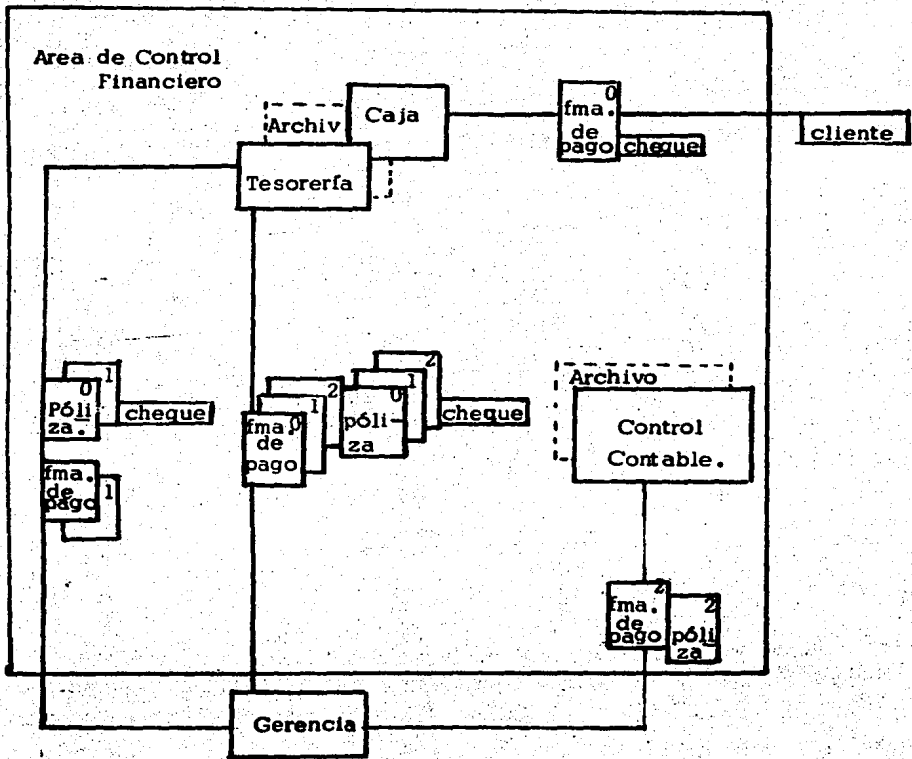


4) **Forma de Pago Restante.**  
**Elaboración, Registro y Envío.**

Con base en las formas de cobro a deudor, Tesorería procede a elaborar la forma de pago restante (formato N° 4), junto con su correspondiente cheque-póliza.

- a) La elaboración, registro y envío de la forma de pago restante, se hará con el mismo procedimiento descrito en el paso N° 2. (Forma de pago).

" FORMA DE PAGO "



"IDEA PUBLICITARIA FACTORING "

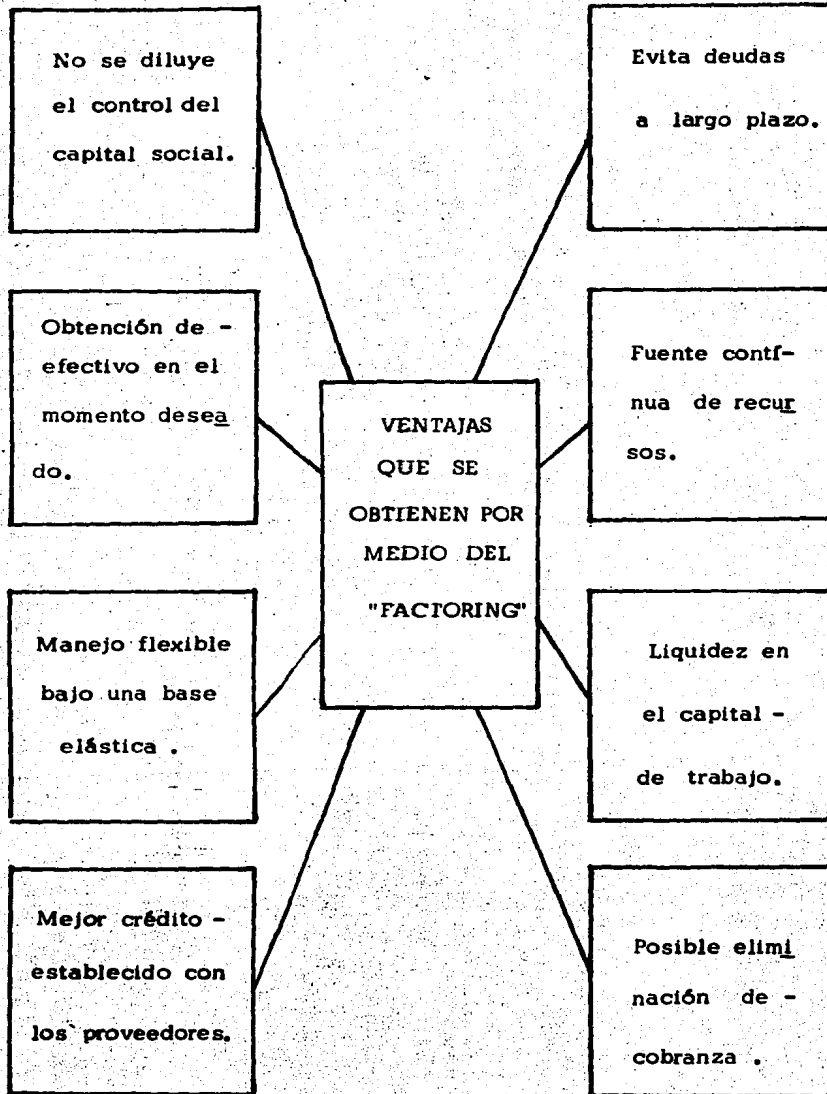
Ventajas que el cliente y/o empresario pueden obtener utilizando el Factoring:

- a) Debido a que mayores ventas requieren mayor capital y ésto sólo puede lograrse por medio de: préstamos, créditos, reinversiones; por ser las empresas pequeñas y medianas, es difícil lograrlo. Sin embargo, la cesión de cuentas por cobrar dá liquidez al capital y sí constituye el camino a seguir para no diluir el control del capital social.
- b) Una empresa tanto pequeña como mediana al tener deuda a largo plazo para obtener liquidez, puede resultarle no favorable; - para evitar ésto, se obtiene efectivo sobre cuentas por cobrar - lo cual permite disponibilidad de dinero, aparte no pagará intereses sobre el efectivo que no ha requerido.
- c) La falta de liquidez en la planeación de recursos, a veces es debido a clientes y deudores, así como empresarios que se exceden en sus operaciones, los cuales necesitarán fondos adicionales; para evitar ésto, se tiene la ventaja de obtener efectivo deseado en el momento que se necesite.
- d) En momentos de demanda de efectivo, los préstamos deben solli



citarse anticipadamente, así como pagarse totalmente antes de recurrir a otro nuevo, a veces con restricciones sobre el préstamo y no obteniendo la liquidez necesaria; para este fin, el anticipo sobre cuentas por cobrar es revolvente, tiene una fuente continua de recursos evitando que el efectivo se totalice periódicamente, eliminando así, la preocupación al cliente de renovar el crédito y teniendo siempre disponible lo que no ha utilizado.

- e) Da una forma de manejo flexible a sus necesidades, no obligando al cliente a su manejo limitado; es elástico ya que al aumentar su volumen de recursos aumenta su capacidad de obtención, además tiene como garantía las cuentas por cobrar generadas a diario.
- f) Dando liquidez al capital, se convierte en una forma para aumentar el volumen de operación, así como la utilidad neta.
- g) Los créditos con los proveedores se ven afectados al no tener liquidez para pagar las cuentas, pero el sistema resuelve el problema al poder vender la cartera para pagar y seguir gozando de crédito.
- h) Se puede crear la posibilidad de eliminar el área de cobranzas de una empresa, haciéndose cargo de la misma este sistema.



## BIBLIOGRAFIA.

1. Bauché García Diego, Mario,  
Operaciones Bancarias.  
México, Ed. Porrúa.
2. Day, Oliva,  
Historia del Comercio,  
México, Ed. F.C.E., 1941.
3. Pérez Urruti Manuel y Schmit Max George  
Historia del Comercio Mundial,  
Madrid, M. Aguilar, 1933.
4. Motilla Martínez, Jesús,  
El Factoring dentro del Marco Tradicional  
del Crédito en México. (artículo).  
México, 1981.
5. Herrera y Anduaga,  
El Financiamiento de Cuentas por Cobrar no  
Documentadas,  
I.P.N., 1972, México.
6. Leiva José,  
El Factoring,  
U.N.A.M., México, 1980.

7. Pérez Rea Brander,  
Factoraje, Fuente de Financiamiento  
Para la Empresa Mexicana,  
México, 1970, I.P.N.

8. Tranquillino Martínez, Arturo,  
El Factoring en México,  
U.N.A.M.  
México, 1974.