

300608  
5.  
2ej



**UNIVERSIDAD LA SALLE**

**FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION**

**EL FACTORING COMO FUENTE  
DE FINANCIAMIENTO**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADO EN CONTADURIA

P R E S E N T A :

**IVAN GARCIA VAZQUEZ**

MEXICO, D. F.

1992



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.

## INDICE

INTRODUCCION .....	1
CAPITULO I.	
DEFINICION DE TERMINOS QUE INTERVIENEN.....	9
CAPITULO II	
ETIMOLOGIA Y CONSIDERACIONES HISTORICAS ...	14
Inicios del Factoring en México .....	20
CAPITULO III	
FACTORING CON RECURSO Y SIN RECURSO .....	24
Factoring con Recurso.....	24
Factoring con Recurso con Plazo Adicional al Comprador....	25

Factoring con Recurso con Mandato de Cobranza o Cobranza Delegada .....	28
Factoring sin Recurso .....	30

#### CAPITULO IV

FACTORING A PROVEEDORES.....	34
------------------------------	----

#### CAPITULO V

FACTORING INTERNACIONAL.....	38
------------------------------	----

Antecedentes .....	38
--------------------	----

#### CAPITULO VI

MECANICA DE CONTRATACION Y COSTOS DEL FACTORING.....	48
--	----

Promoción .....	54
-----------------	----

Crédito .....	57
---------------	----

Operaciones y Cobranzas ..... 67

Costos del Factoring ..... 71

## CAPITULO VII

BENEFICIOS DEL FACTORING EN LA  
PLANEACION ..... 77

CASOS PRACTICOS ..... 86

CONCLUSION ..... 94

GLOSARIO DE PALABRAS..... 96

BIBLIOGRAFIA ..... 98

## **INTRODUCCION.**

**La solución para enfrentar con éxito el reto constituido por una competencia abierta y vigorosa, consiste en identificar y atender eficientemente áreas específicas del mercado.**

**La búsqueda y ofrecimiento efectivos de productos y servicios en un contexto de competencia libre, requiere invariablemente de la especialización tanto interna como externa de las empresas.**

**Esta permite desarrollar ventajas comparativas tanto en el perfeccionamiento de los bienes y servicios ofrecidos, como en su costo en virtud de los beneficios que aportan las economías a escala y la concentración de esfuerzos.**

Para lograr ventajas significativas, las empresas deberán adecuar su mentalidad y reestructurar sus planes y programas de trabajo, en función de la especialización que los mercados determinen.

El proceso racional de adecuación a las nuevas condiciones de mercado, lleva a la contratación de servicios especializados y al establecimiento de estructuras flexibles y procedimientos para responder a las situaciones dinámicas de su entorno.

Es materialmente imposible que una empresa, por bien administrada que esté, pueda efectuar todas sus actividades en forma eficiente y simultáneamente prescindir de los bienes y servicios especializados disponibles en el mercado.

El Factoring tiene una experiencia acumulada de miles de créditos otorgados profesionalmente y supervisados estrechamente a través del tiempo. Posee información muy valiosa sobre la conducta de pago de las empresas, así como del cálculo de los créditos otorgables y recuperables. Cuenta con información relativa a la administración interna de las empresas y observa sus relaciones, actividades y cumplimiento con sus proveedores. Así mismo, detecta, inmediatamente la tendencia del mercado por sector y ubicación geográfica.

Adicionalmente, el Factoring tiene conocimiento inmediato acerca de variables que pudieran influir en el devenir de las metas empresariales, tales como la presentación de demandas mercantiles, laborales, fiscales o de otra índole, así como de

modificaciones a las leyes, reglamentos o disposiciones oficiales que afecten la calidad crediticia de los clientes.

Todo lo anterior, aunados a análisis financieros especializados, permiten al Factoring determinar el riesgo existente y disminuir las pérdidas ocasionadas por moras o incumplimiento de pagos.

El servicio de análisis de crédito lo efectúa el Factoring en forma rápida y a una fracción del costo que incurriría otra empresa en realizarlo. Así, la especialización permite a un costo más bajo, ofrecer un mejor servicio, tanto en la calidad como en el tiempo de respuesta.

Generalizando los conceptos aquí analizados, se puede aseverar que en igualdad de condiciones de competencia, las empresas tendrán que contratar de terceras compañías aquellos insumos o servicios que les permitan reducir sus costos y aumentar su eficiencia. El riesgo de no hacerlo propiciaría una pérdida de competitividad y de mercado.

La especialización del Factoring no sólo se concentra en el estudio y otorgamiento del crédito comercial, sino en todos y cada uno de los siguientes grupos y servicios:

- Financiamiento inmediato: liquidez a la vista.
- Otorgamiento de capital de trabajo a corto plazo.



- Liquidez y garantía de pago a proveedores.
- Análisis y evaluación del crédito comercial.
- Administración de las cuentas por cobrar.
- Gestión de la cobranza.
- Sistematización y simplificación contable.

La especialización no solo beneficia a las empresas por el bajo costo de sus servicios y por la disponibilidad inmediata de recursos financieros, sino que libera a los administradores de múltiples tareas, permitiéndoles enfocar su esfuerzo en áreas más importantes y productivas para las compañías.

El fundamento de la planeación financiera y administrativa consiste en:

- Determinar los objetivos que mayor beneficio aportan a la empresa.
- Establecer los programas específicos mediante los cuales aquellos serán alcanzados .
- Seleccionar y utilizar los instrumentos que faciliten controlar los procesos internos de las empresas y enfocarlos en la dirección correcta.

El sistema de servicios de Factoring conforman un conjunto de instrumentos que ofrece la posibilidad de afectar las variables

financieras y administrativas más importantes presentes en la actividad industrial, comercial y de servicios.

A continuación se describen los beneficios más importantes aportados por los diversos servicios del Factoring, haciendo referencia de su aprovechamiento y de las variables financieras y administrativas que afectan.

Los principales beneficios del Factoring financiero incluyen, pero por su magnitud no se limitan a:

- Liquidez inmediata para las empresas.
- Otrorgamiento de capital de trabajo.
- Protección contra procesos inflacionarios.
- Reducción de costos financieros.
- Liquidez a proveedores.
- Reducción de los costos operativos en los departamentos de crédito y cobranzas.
- Información de crédito. Disminución de pérdidas por moras e incobrables.
- Simplificación contable.

Liquidez inmediata.- al establecerse un contrato de Factoring, la empresa participante obtiene liquidez inmediata por medio de un cheque o depósito directo a la cuenta bancaria. La liquidez conlleva importantes beneficios secundarios:

- Descuento por pronto pago.- El costo del Factoring es menor por pronto pago ofrecido por los proveedores, generando una utilidad financiera aún antes de iniciar los procesos de transformación y ventas.

- Preferencias en el abasto.- Al pagar de contado se obtiene de los proveedores preferencia en el abasto, en los precios de la materia prima y en las condiciones de compra. La capacidad de negociación se fortalece.

- Nivelación de los flujos de caja.- El Factoring favorece la generación de un flujo de caja ligado a las necesidades de la empresa, propiciando una administración más sencilla de las finanzas corporativas, evitando la contratación de créditos alternos, desventajosos o adversos. El Factoring es especialmente útil para empresas con ventas estacionales y cobranzas irregulares.

- Otorgamiento de capital de trabajo.- Los recursos obtenidos vía Factoring conforman un capital de trabajo ligado a la capacidad de las empresas de colocar sus productos en el mercado. Entre los beneficios secundarios asociados al capital de trabajo se encuentran:

- Incremento en las ventas y utilidades.- La capacidad de venta mejora sin necesidad de recurrir a otros tipos de financiamiento que comprometen el futuro de las empresas.

- Niveles óptimos de inventarios.- Una liquidez inmediata, aunada a un buen capital de trabajo permite construir inventarios de venta, inventarios que adecuan a las necesidades del mercado y no a los vaivenes de la cobranza. Disminuye el riesgo de mantener inventarios innecesarios.

- Inafectabilidad de la captación de financiamientos bancarios.- Debido a que la operación de Factoring se fundamenta en la

venta de las cuentas por cobrar de las empresas, éstas enajenan sus documentos de cartera y no adquiere pasivos. El financiamiento proviene de una recuperación anticipada de las cuentas por cobrar.

- Reducción de costos financieros.- Las operaciones del Factoring usualmente no están sujetas al cobro de comisiones por apertura de línea, ni por renovación de las mismas, ni se requiere reciprocidad en saldos o en balances compensatorios, ni se cobran tasas moratorias ni otro tipo de cargos financieros. Aunado a lo anterior, las tasas de descuento en la compra de documentos son muy competitivas y varían en conformidad al mercado de dinero.

- Liquidez a proveedores.- Mediante el establecimiento de un contrato de Factoring destinado sus proveedores, se hace posible instaurar y mantener mayores plazos de pago, y al mismo tiempo, obtener un buen abasto mediante las transferencias de los beneficios del Factoring a los proveedores.

- Reducción de los costos operativos en los departamentos de crédito y cobranzas.- La custodia, administración y cobranza de las cuentas por cobrar corren a cargo de la compañía de Factoring, permitiendo ahorro en personal, equipo de computación, vehículos, espacio y tiempo. Con ello, la empresa enfoca sus esfuerzos hacia la producción y venta dejando la administración de documentos y cobranza a especialistas. La fuerza de negociación del Factoring en la cobranza es mayor a la de los proveedores en lo individual, debido al peso específico resultante de la representación de un número mayor de proveedores.

- Información de crédito.- Los registros de las operaciones de cobranza relativos a los plazos, descuentos de diversa índole y condiciones de pago, entre otros, conforman el perfil crediticio

y la solvencia económica y moral de las empresas. Esta información a los clientes del Factoring es útil para los créditos y para la reducción de pérdidas por cuentas incobrables o atrasos en los pagos.

- Simplificación contable.- El control de libros auxiliares de ventas, cobranzas y bancos se reduce al sustituir las cuentas por cobrar de cada cliente, por una sola. Las empresas de Factoring mantienen estados de cuentas mensuales que señalan las operaciones, montos realizados y los saldos iniciales y finales.

Del conocimiento de la mecánica de operación y de los beneficios que aporta cada uno de los diversos servicios ofrecidos por el Factoring, es posible integrar un plan adecuado que contenga la combinación específica y modalidades requeridas por cada empresa para conducir los procesos productivos hacia caminos fructíferos.

## **CAPITULO I.**

### **DEFINICION DE TERMINOS QUE INTERVIENEN.**

Sujetos que intervienen:

- El Factoring
- El Acreedor (cedente)
- El Deudor (comprador)

### **EL FACTORING**

El Factoring es una empresa o sociedad mercantil, que generalmente se constituye bajo la denominación de Sociedad Anónima o Sociedad Anónima de Capital Variable, que entre sus principales objetos sociales cuentan con:

- a) Adquisición de créditos para su cobro a través de cesión;
- b) El cobro de créditos; y
- c) La realización de toda clase de operaciones de crédito en la que se involucre el financiamiento de una cuenta por cobrar o por pagar.

El objeto social de estas empresas puede, y de hecho es más amplio, los antes señalados son de una forma enunciativa y no limitada, ya que, para el fin que nos ocupan éstos son los indispensables.

En cumplimiento de su objeto social, el Factoring puede adquirir, como ya lo hemos dicho, a través de cesiones, créditos, que pueden ser CON RECURSO en contra de la cedente (acreedor primitivo) en el supuesto de insolvencia de su comprador (deudor), ésto es que el Factoring acepta la cesión sin asumir ningún riesgo, ya que si el crédito cedido no es cobrado en la fecha de su vencimiento éste queda facultado para regresarlo al cedente y éste puede optar, desde luego de conformidad con el Factoring, o bien por pagarlo en efectivo o bien por cederle un nuevo crédito.

Cuando el Factoring celebra la cesión SIN RECURSO éste asume el riesgo de la incobrabilidad del crédito cedido, sin ninguna responsabilidad para la cedente.

El cobro de créditos al que nos referimos se da cuando el Factoring únicamente actúa como mandatario de la sociedad que le ha encomendado la recuperación de sus créditos, ésto es cuando se convierte en el departamento de crédito y cobranza de cualquier empresa que así lo solicite.

### **EL ACREEDOR (cedente)**

El Factoring es un sistema planeado para dar apoyo financiero a la pequeña y mediana industria, por lo que éste sólo se otorga a personas morales, es decir a sociedades mercantiles constituidas de conformidad con las leyes de la República Mexicana, debidamente capacitada para contratar, y que con motivo de las operaciones que realizan en cumplimiento de su objeto social, se originan a su favor créditos a cargo de sus compradores o clientela.

Entendiendose por crédito cualquiera cantidad a favor de la cedente que se derive de compraventas de bienes o servicios y que no sean pagados por el comprador al momento de que se reciban dichos bienes o servicios, cualquiera que sea la forma en que se documenten dichos créditos, verbigracia; facturas, notas de remisión, notas de embarque, etc.



**EL DEUDOR (comprador)**

**El deudor es el cliente del cedente o acreedor primitivo.**

## **RESUMEN CAPITULO I**

### **DEFINICION DE TERMINOS QUE INTERVIENEN**

El factoring es la empresa constituida formalmente que tiene como actividad principal la compra de créditos (contrarecibos, pagares, letras de cambio, etc.) así como el financiamiento de los mismos al cedente o cliente de la empresa de factoring.

## **CAPITULO II.**

### **ETIMOLOGIA Y CONSIDERACIONES HISTORICAS**

#### **Etimología**

En nuestro idioma encontramos la raíz de Factoring en la palabra latina Factor que significa El que hace. Entre las acepciones que menciona el diccionario de la Real Academia de la Lengua se dice, Factor: agente especial encargado de hacer las compras y las ventas.

La palabra Factoring es un término anglosajón, que ha sido adoptado en nuestro idioma derivado de la influencia que han

generado las grandes empresas norteamericanas, precursoras de este servicio.

### **Consideraciones Históricas.**

El origen económico del contrato Factoring hay que situarlo en la práctica del aplazamiento de pago de los créditos como instrumentos de promoción de ventas y de consolidación de relaciones de la clientela, que presenta como contrapartida un freno a la liquidez del empresario acreedor. Por tanto, la concesión de crédito mediante el aplazamiento del pago de los créditos deberá responder a un cálculo de diversos elementos (valoración del costo y del riesgo de tal aplazamiento, costos de gestión, aumento del riesgo de insolvencia del deudor) para evitar problemas, tanto de liquidez como de insolvencia ajena, que supongan una disminución del cash-flow.

Para evitar los riesgos inevitables unidos al aplazamiento de los créditos y a la vez, facilitar este aplazamiento, surge el Factoring como una técnica económica adecuada, dentro del tipo de técnicas de financiación asset-based o financiación a bajo costo.

En este sentido puede entenderse al commission agent inglés del siglo XV como el precedente histórico más importante del Factoring, aunque hay autores que llegan a situar los antecedentes históricos de esta figura incluso en Babilonia.

El *commission agent*<sup>1</sup> era un comerciante que adquiría y vendía mercancías en nombre propio pero por cuenta ajena, desarrollando la función de un comisionista. A este *commission agent* se le denominaba también Factor.

Esta figura de intermediación va desarrollándose poco a poco, adquiriendo gran importancia económica en el tráfico con las colonias, y acumulando nuevas funciones respecto a la mera distribución, configurándose como un verdadero local representativo del comerciante nacional. Aparecen como funciones propias de este comerciante la información comercial, la relación con la clientela y la garantía de la solvencia de los compradores, y la concesión de anticipos sobre las mercancías vendidas.

El término Factor es el que designa a estos comerciantes, siendo su uso habitual en los negocios, como lo muestra la publicación en 1823 de la *Factor's Act*<sup>2</sup>, que regula la actividad hasta ahora descrita, otorgando de modo explícito un *lien* o un derecho de garantía sobre las mercancías entregadas al Factor principal.

El paso siguiente en la evolución histórica de esta figura en Estados Unidos, donde su práctica era corriente, fue la conversión del Factor, además de un intermediario comercial, en una institución financiera. El Factor desarrollaba, como se ha

1,2 NOTAS DEL CONTRATO DE FACTORING EN ITALIA,  
JOSE ANTONIO GARCIA GONZALEZ, AUTOR ,  
SALAMANCA, ESP., FOLLETO.

resaltado, unas funciones típicas (información comercial, garantía de la solvencia de los adquirentes, anticipos) en el comercio de carácter internacional. A finales del siglo XIX, una serie de cambios en el sistema económico americano (modificación de la estructura del sistema económico y de la red de transportes, proteccionismo de la industria nacional a través de la McKinley Tariff Act, etc....) repercuten negativamente en la actividad tradicionalmente desarrollada por los Factores haciendola poco menos que superflua. Por otra parte, el crecimiento del mercado interior y de la producción nacional, con una fuerte expansión del sector de distribución, conlleva necesidades relativas a la valoración de la solvencia de los compradores y a la captación de capitales para financiar esta expansión.

Ante esta situación, la supervivencia de los Factores estaba condicionada a una evolución de los servicios que prestan, pasando de ser Trade Factor a Finance Factor.

Esto era posible para los Factores fundamentalmente porque su conocimiento del mercado daba respuestas en gran medida a las necesidades relativas a la garantía de la solvencia de los compradores y a la financiación del vendedor. Sin embargo, y por razones coyunturales, los Factores redujeron su actividad limitándose al sector textil, en el cual tenían una larga tradición, y además, las necesidades de financiación de este sector eran muy elevadas por la débil estructura financiera de sus empresas que retraían la actividad de los bancos, al considerar éstos el sector textil como un sector de alto riesgo.

Sin embargo, la oferta financiera que suponían los Factores queda limitada extraordinariamente en esta época por dos motivos. En primer lugar, porque desaparece legislativamente la posibilidad de financiación cuando no hay posesión de mercancías o de los documentos que las representan en el tráfico. En segundo lugar, porque la asunción del riesgo del buen fin de una operación fue considerada como una forma de seguro y, por tanto, no podría ejercitarse por los Factores.

En este orden de cosas, la actividad de los Factorings fue prácticamente paralizada, no adquiriendo una importancia económica considerable hasta que fueron removidos estos obstáculos, al menos parcialmente, con la promulgación de la Factor's Act del Estado de Nueva York en 1911, y con la reforma que permitía el lien en favor del Factoring en 1931. Precisamente en esta época, los Factorings comienzan a operar mediante la cesión de los créditos de sus clientes, compitiendo, en esta época de restricción crediticia, con otras formas de financiación, en especial del Accounts Receivable Financing.

A partir de esta época, los Factorings estadounidenses optaron por dos vías. Unos se aproximaron más a las commercial finance companies, desarrollando una función esencialmente financiera, dando lugar al denominado new style factoring; mientras que otros continuaron ofreciendo los servicios típicos, desarrollando el denominado old line factoring, que sería la forma de Factoring que llegaría de nuevo a Europa tras la II guerra mundial.

En el período posterior a la II guerra mundial se producen una serie de factores que van a ocasionar un extraordinario desarrollo de los Factorings.

Hay que destacar la intervención bancaria en las sociedades de los Factorings, lo que generó un renacimiento del mismo. Este desarrollo del Factoring se ve favorecido por la nueva regulación uniforme contenida en el Uniform Commercial code (UCC), que generaliza en favor del Factoring un privilegio, lo cual supone una mayor tutela de los créditos de los que es titular.

El desarrollo del Factoring se complementó, lógicamente, con su expansión a Europa, lo cual se realizó dentro de la actuación llevada a cabo por la banca americana mediante la creación de filiales que quedarían englobadas en las distintas cadenas internacionales de Factoring.

A pesar de ello, un estudio comparativo muestra la menor relevancia que, en cuanto a su importancia económica frente a otras formas de financiación, tiene el Factoring en Europa respecto a los EE UU. Este fenómeno se debe a una serie de causas, entre las que cabría destacar la especialización y conocimiento del mercado de los Factorings americanos, así como la mayor importancia que tienen otras formas de movilización de créditos en Europa (por ejem., el descuento bancario).

Sin embargo, hoy en día el Factoring presenta un importante desarrollo en Europa como consecuencia de las necesidades financieras de la empresa y la actual restricción del crédito, así como el proceso de generalización e invasión de sectores que han desarrollado las propias sociedades de Factoring, bien



como consecuencia de su propio desarrollo, bien como consecuencia de la crisis estructural de los sectores tradicionales en que actuaban los factores.

## **INICIOS DEL FACTORING EN MEXICO.**

En México aparecen a principios de la década de los 60's, dos empresas dedicadas a esta actividad: Walther E. Heller de México, en donde figuró el talentoso y brillante Don Carlos Trouyet, y la empresa Walter E. Heller Overseas de Chicago, como parte de la empresa Corporación Interamericana, S.A..

Al morir Don Carlos Trouyet en 1975, Heller de México se asocia a Walter E. Heller Overseas y esta con el grupo Interamericana para así formar Factoring Interamericana, S.A.. Posteriormente Factoring Interamericana pasó a formar parte del grupo Serfin, constituyéndose como Factoring Serfin, S.A..

En el pasado existió una gran variedad de empresas dedicadas al financiamiento de cuentas por cobrar, y ocasionalmente, al factoraje puro. Se tiene conocimiento de que la banca comercial manejaba volúmenes importantes de lo que se denomina Crédito en Libros, que tiene alguna similitud con el financiamiento de cuentas por cobrar.

A partir de 1986, se desarrolló un gran interés en este tipo de servicio financiero, promovido fundamentalmente por las crecientes necesidades de capital de trabajo de empresas industriales y comerciales, iniciándose de esta manera la operación de nuevas empresas de Factoring, así como de diferentes modalidades de estos productos financieros.

Así, a partir de ese año las empresas de Factoring tuvieron un crecimiento notable, específicamente en el sector privado. La razón de esto es la de que en esta fecha los intermediarios financieros no bancarios enfrentaban limitaciones legales para otorgar o fondear operaciones de crédito a sus clientes. Al crear una empresa de Factoring, esta podía tomar fondos multimillonarios y dispersarlos entre sus clientes tomadores de crédito, que se caracterizaban por ser empresas acreditadas y solventes, en los ámbitos financieros, comercial y administrativo.

Asimismo, el Factoring se vio igualmente alterado por la restricción crediticia de la banca. Como respuesta para satisfacer la demanda de crédito surgieron formas de Factoraje diferentes a las clásicas. Se trataba de un mercado informal, extrabursátil, iniciado por los intermediarios menos regulados: Banca Extranjera, Consultores Financieros y Casas de Bolsa. Varios bancos nacionales también participan. Se estima que el papel extrabursátil significaba casi una tercera parte del monto de los créditos de la banca comercial.

A principios de 1986, existían solo tres o cuatro Factorings; al finalizar el año se tenían registradas alrededor de diez; para fines de 1987, había veinte, y en 1988 más de cuarenta. De estas últimas, siete controlaban el 90 por ciento del mercado total.

## **RESUMEN CAPITULO II**

### **ETIMOLOGIA Y CONSIDERACIONES HISTORICAS**

La palabra factoring propiamente dicho, proviene de diferentes raíces o definiciones entre las que encontramos "factor" que significa el que hace, o el commission agent del siglo XV encargado de la compra y venta de mercancías.

A partir del siglo XIX el factoring resalta y multiplica sus funciones entre las que se encuentran: información comercial, garantía de solvencia de los compradores principalmente en el sector textil como un sector de alto riesgo.

En 1931 los factorings comienzan a operar mediante la cesión de créditos de sus clientes y por consiguiente su expansión a Europa a través de las filiales norteamericanas (bancos).

En México tuvo sus inicios en la década de los 60's como respuesta a las limitaciones para estas operaciones en particular alcanzó a últimas fechas más de cuarenta empresas de factoring en el mercado financiero.

### **CAPITULO III**

#### **FACTORING CON RECURSO Y SIN RECURSO.**

##### **FACTORING CON RECURSO**

Es la operación de compra de cartera vigente en la que Factoring, mantiene el recurso con la empresa cliente para solicitarle el reembolso de las cantidades de dinero anticipadas, en el caso de incumplimiento del pago de los derechos de crédito por parte del deudor original o la propia empresa cliente.

El Factoring y la empresa cliente suscriben un contrato de promesa de cesión de derechos .

El cliente realiza cesiones de carteras documentadas como facturas, contrarrecibos, talones de embarque, o títulos de crédito, mediante un contrato de cesión de derechos.

El Factoring notifica a los deudores de la cartera que ésta ha sido cedida a el Factoring.

Al vencimiento de la cartera, el Factoring se presenta a cobrar el valor de la misma con cada uno de los deudores. Por los montos anticipados y durante el período de vigencia de éstos el Factoring cobra un costo de acuerdo a la situación del mercado financiero; así mismo por los servicios administrativos derivados de la administración, custodia y cobranza de la cartera cobra un honorario a la empresa cliente.

En este tipo de operaciones se otorga un aforo, generalmente del 80%, quedando un 20% como garantía en caso de que existan devoluciones, rebajas o cualquier tipo de deducciones en el valor original de la cartera. Al cobro se devuelve al cliente la cantidad que quedó en garantía disminuida, en su caso, de las deducciones mencionadas.

**FACTORING CON RECURSO CON PLAZO ADICIONAL AL COMPRADOR.**

La empresa cuenta entre su cartera de clientes a empresas distribuidora de sus productos, mismas que los distribuyentes a su vez a los consumidores finales. Las mencionadas empresas distribuidoras, debido al ciclo comercial del mercado requieren de mayor plazo de crédito por parte del productor, para poder hacer frente a la demanda de sus clientes y tener los suficientes recursos para seguir operando durante el período anterior a la recuperación de sus ventas. Mediante un mecanismo de Factoring las empresas distribuidoras pueden tener acceso a un plazo adicional de crédito que les permita operar en condiciones normales y la empresa cobraría anticipadamente las cuentas por cobrar generadas por éstas.

La empresa y Factoring contratarían un sistema de factoring con recurso, mediante el cual la primera cedería los derechos de la cartera proveniente de sus principales distribuidores.

El costo financiero correspondiente al plazo adicional otorgado al distribuidor está documentado con un pagaré que firmará cada uno de los distribuidores y contemplará un costo financiero igual al anterior que será absorbido por estos últimos y liquidado al vencimiento.

El plazo adicional que se otorga a cada distribuidor no debe ser mayor a 60 días.

Mecánica Operativa.

La empresa cede al Factoring las cuentas por cobrar que tenga con sus clientes, documentados con Pagarés y éstos le serán liquidados al 100%. Al vencimiento del adeudo la empresa liquida a el Factoring los intereses generados durante este plazo en forma mensual vencida. A partir del vencimiento del documento dará inicio el plazo adicional al distribuidor de conformidad con todas las partes involucradas. Al vencimiento del plazo adicional Factoring se presenta al cobro del documento mas los intereses generados durante el período con cada uno de los distribuidores.

#### Beneficios para la empresa contratante.

- Obtiene liquidez inmediata y disminuye sus días cartera al cobrar anticipadamente sus cuentas por cobrar.
- Abate los costos financieros generados por la morosidad recurrente de los clientes, en virtud de que éstos cargarán con el costo financiero del período posterior al vencimiento original del pagaré.
- Al tiempo que ejerce un mecanismo de presión para obtener el pago oportuno de sus cuentas por cobrar coadyuva para que los clientes obtengan una línea de crédito.
- Libera a las líneas de crédito de los clientes pudiendo colocar mayor volumen de los productos, sin alterar las políticas de crédito de cada empresa.

#### Beneficios para el distribuidor.



- Por medio de la empresa contratante, el distribuidor obtiene una línea de crédito a una tasa preferente, sin que ésta tenga que realizar ningún trámite con alguna institución financiera.
- Permite abastecerse de los productos de la empresa contratante oportunamente para cubrir las demandas de sus clientes.
- Le facilita la negociación de las condiciones de venta con sus propios clientes, concursos de gobierno y mayor margen de operación.

#### **FACTORING CON RECURSO CON MANDATO DE COBRANZA O COBRANZA DELEGADA.**

Es la operación de compra de cartera vigente en la que el Factoring, mantiene el recurso con la empresa cliente para solicitarle el reembolso de las cantidades de dinero anticipadas, en el caso de incumplimiento del pago de los derechos de crédito por parte del deudor original o la propia empresa cliente.

El Factoring y la empresa cliente suscriben un contrato de promesa de cesión de derechos y en adición a éste un contrato de Mandato mediante el cual Factoring (mandante) instruye a la empresa cliente (mandatario) para que realice la cobranza de la cartera que corresponda. En estas operaciones se suscribe un pagaré por el monto de la línea o bien por cada una de las operaciones que se realizan, como garantía adicional ante la imposibilidad de cobro.

El cliente realiza cesiones de cartera respaldada con:

- Relación con la descripción de toda la cartera cedida.
- Copias fotostáticas de la cartera.
- Documentación original que permanece en custodia del Factoring hasta dos días anteriores a su vencimiento, fecha en que el cliente la obtiene para su cobro. Al vencimiento la cartera es liquidada a el Factoring por la empresa cliente de las siguientes formas:
- Con cheque propio.
- Con los propios cheques de los deudores.
- Con un depósito en una cuenta concentradora del Factoring.

En este caso el cliente entrega a el Factoring la ficha del depósito acompañada de una relación con la descripción de los cobros efectuados.

No se efectúa la notificación a los compradores en estas operaciones.

Por los montos anticipados y durante el período de vigencia de éstos el Factoring cobra un costo financiero de acuerdo con la

situación del mercado financiero; así mismo por los servicios administrativos derivados de la administración, custodia y cobranza de la cartera cobra un honorario a la empresa cliente.

En estas operaciones se anticipa al cliente generalmente al 100% del valor de la cartera, en virtud de que al afectar éste directamente la cobranza no afecta a el Factoring la posible existencia de deducciones en el valor original de la cartera.

#### **FACTORING SIN RECURSO.**

El Factoring sin recurso o Factoring Puro, es la operación de compra de cartera vigente en firme y sin vía de regreso para el cedente, en la cual la empresa de Factoring absorbe el riesgo ante la eventual falta de pago por parte del deudor original, salvo aquellas ocasiones en que el impago o las deducciones a los montos originalmente considerados sean por causas inherentes a la empresa cliente, en las cuales ésta devolverá a el Factoring las cantidades correspondientes.

El Factoring y la empresa cliente suscriben un contrato de promesa de cesión de derechos para operaciones de Factoring sin recurso.

El cliente realiza cesiones de cartera documentada con facturas, contrarrecibos, talones de embarque, o títulos de crédito,

mediante un contrato de cesión de derechos bajo la modalidad de Factoring sin recurso.

El Factoring notifica a los deudores de la empresa cliente que la cartera a favor de ésta última, le ha sido cedida.

Al vencimiento de la cartera el Factoring se presenta a cobrar el valor de la misma con cada uno de los deudores.

Por los montos anticipados y durante el período de vigencia de éstos el Factoring cobra un costo financiero de acuerdo con la situación del mercado financiero; así mismo por los servicios administrativos derivados de la administración, custodia y cobranza de la cartera cobra un honorario a la empresa cliente.

En este tipo de operaciones se otorga generalmente un anticipo por el 100% del valor de la cartera a la empresa cliente, ya que las deducciones a su valor original son cubiertas por ésta al vencimiento.

## **RESUMEN CAPITULO III**

### **FACTORING CON RECURSO**

Es la operación en la que se suscribe un contrato de cesión de derechos de crédito (previo análisis y autorización del factoring en cuanto a jurídico y a crédito se refiere) entre el cliente y el factoring. Esto último por medio del cual se compra la cartera vigente (contrarecibos, facturas, etc.) con el recurso de que a insolvencia del comprador el cliente o cedente es responsable solidario de los créditos otorgados.

### **FACTORING CON RECURSO CON PLAZO ADICIONAL AL COMPRADOR**

Por lo que respecta a la mecánica operativa es similar al factoring con recurso con la diferencia de que existe un plazo o extensión de tiempo para pagar por cuenta del comprador previa autorización, en monto, compradores, distribuidores y plazo entre el factoring y el cedente.

### **FACTORING CON RECURSO CON MANDATO DE COBRANZA O COBRANZA DELEGADA**

Es una operación de compra de cartera, o sea, factoring con recurso con la variable de que se adiciona un contrato de mandato en el cual el factoring (es el mandante) instituye a la empresa cliente (mandatario) para que realice la cobranza de la cartera que corresponda a esa operación

### **FACTORING SIN RECURSO**

El factoring puro o sin recurso es la operación de compra de cartera vigente en firme y sin vía de regreso para el cedente. En la cual el factoring asume el riesgo de insolvencia del comprador. Para esta operación el análisis de crédito es más riguroso ya que se estudia con más detalle a los compradores propuestos para esta operación.

## **CAPITULO IV**

### **FACTORING A PROVEEDORES**

El Factoring a proveedores se otorga a empresas financieramente sólidas con el objeto de apoyar a sus proveedores, al adquirir el Factoring los documentos (pagarés o letras de cambio) que les emiten por el plazo contratado (30, 60 o 90 días) para su pago.

La línea de Factoring se concede al comprador previo estudio, análisis o autorización por el Factoring

El documento para realizar operaciones son pagarés o letras de cambio (títulos de crédito) por medio de los cuales se obtiene dos objetivos primordiales:

- La seguridad de que el comprador (emisor del documento) pagará la cantidad total objeto de la operación.
- El resguardo que por ser un título de crédito independiente, el riesgo es casi nulo.

Existen dos modalidades de realizar esta operación, que a continuación se detalla:

**Operación con tasa de descuento.-** Esta operación se realiza pagando al proveedor menos una tasa de descuento (establecida por la empresa Factoring), vigente en ese momento de la operación por los días que se otorgará el financiamiento, al plazo especificado por el comprador (30, 60 o 90 días), el Factoring se presentará al cobro por el 100% del documento, al comprador.

**Operación con tasa de descuento (con plazo adicional).-** El plazo adicional es una opción que el cliente (emisor del documento), solicita para la liquidación del documento. Se incarta la nueva fecha al documento en el que el cliente se compromete a pagar así como una leyenda al reverso, especificando las nuevas condiciones (tasa), así como la firma de (los) apoderado (s).

**Operación sin tasa de descuento.-** Esta operación se realiza pagando al proveedor el 100% del documento y al comprador se le cobra el monto del documento más intereses, de acuerdo con el plazo establecido (30, 60 o 90 días).

Existen varias opciones de operación (con el esquema 100% de pago al proveedor):



- El cliente (emisor del documento) liquida los intereses (con cheque) el día de la operación según plazo de vencimiento, por anticipado.
- Mensualmente al cliente se emite un estado de cuenta en el cual refleja el monto de interés a pagar (tasa negociable). Así como el monto del capital a liquidar.
- La tercera opción es que al vencimiento especificado del documento (motivo de la operación) liquida capital e intereses.

## **RESUMEN CAPITULO IV**

### **FACTORING A PROVEEDORES**

Es aquella operación de factoring el cual se otorga previo análisis de crédito y jurídico al cliente, financiamiento a sus proveedores al adquirir la empresa de factoring los documentos, pagares o letras de cambio que se emitan por un plazo contratado que va de uno a noventa días para su pago.

Existen dos modalidades principales: con tasa de descuento (interés por anticipado) o tasa al vencimiento (interés al fin de cada mes), en ambos casos el capital se paga a la fecha del vencimiento del documento.

## **CAPITULO V**

### **FACTORING INTERNACIONAL.**

Muchos importadores y exportadores mexicanos están descubriendo las ventajas del Factoring internacional. Esta novedosa herramienta financiera podría ser una de las piezas claves en el éxito de la política de crecimiento basado en la exportación.

#### **Antecedentes.**

Para poder ofrecer el Factoring internacional, se debe incorporar a una cadena de factoraje internacional conocida como Factors Chain International FCI entre otras, la cual en la actualidad agrupa a 83 empresas de Factoring, cubriendo operaciones de comercio exterior en 32 países de los cinco

continentes. Cabe aclarar que las empresas de Factoring asociadas a la cadena, en su gran mayoría pertenecen o son parte de grupos bancarios de nivel internacional.

La fundación de Factors Chain International, tiene como objetivo social:

- Promover el crecimiento de las transacciones internacionales de Factoring.
- Promover el uso del código de prácticas internacionales de Factoring promulgado por FCI.
- Estudiar todos los problemas relacionados con los métodos de llevar el negocio y todos los asuntos que afectan directa o indirectamente a la industria del Factoring.

Toda operación de Factoring internacional, tanto de exportación como de importación, están regidas conforme y de acuerdo a:

- El código de usos y costumbres de Factoring internacional.
- Las reglas de arbitraje.
- El acuerdo interfacto.

**Objetivos del Factoring Internacional.**

Es la compra, en firme y sin recurso, de la cartera de cuentas por cobrar a plazo que se derivan de operaciones de comercio exterior; quedando excluidas, aquellas operaciones basadas en carteras de crédito o de transacciones a la vista.

La compra de las cuentas por cobrar se realiza con el propósito de que el Factoring efectúe la cobranza de dicha cartera en el propio país del importador; obteniendo el exportador (cedente) una garantía de cobertura al 100% del riesgo comercial\* implicado en la operación comercial. La compra de las facturaciones se formaliza mediante un contrato de cesión, en el cual se transfieren los derechos y la propiedad de las facturaciones implicadas, a través de una cláusula de asignación en las mismas.

\* Riesgo comercial, consiste en la incapacidad o incumplimiento del deudor (importador) para cubrir su compromiso de pago en el momento establecido para tal, como resultado de su insolvencia.

Partes integrantes del Factoring Internacional.

Para que la operación de Factoring internacional pueda desarrollarse, es indispensable la participación de las siguientes partes:

- El exportador o cedente.- Es la parte que realiza el suministro de los bienes o la presentación de servicios a un importador determinado en el extranjero, y por consiguiente cederá las facturaciones para la realización de la cobranza.

- El importador o deudor.- Es la parte responsable de pagar las facturaciones a la fecha estipulada para tal efecto en las mismas, conforme a la relación contractual entre este y el exportador.

- El Factoring Exportador.- Es la parte que recibe las cuentas por cobrar cedidas del exportador, y a su vez las factoriza a un Factoring importador localizado en el país del deudor a fin de efectuarse la cobranza.

- El Factoring Importador.- Es la parte encargada de administrar, custodiar y gestionar la cobranza de las cuentas por cobrar cedidas y quien a su vez acepta cubrir la garantía del riesgo comercial al 100% del valor facturado debido al quebranto en el pago por parte del deudor como consecuencia de su insolvencia en el momento del cobro de las facturas en cuestión.

### Tipos de operaciones en el Factoring Internacional.

En el Factoring Internacional, existen dos tipos de operaciones:

- Factoring de Exportación.

- Factoring de Importación.

En el Factoring de Exportación, el Factoring se encarga de factorizar las cuentas por cobrar (facturaciones) que hayan sido cedidas (en firme y sin recurso) por el exportador mexicano como resultado de sus operaciones de comercio exterior: para que por conducto de un Factoring Importador se realice la cobranza de estas conforme y de acuerdo a las condiciones estipuladas en la facturación involucrada.

Mediante el Factoring de Importación, el Factoring acepta realizar la cobranza, en México, de las facturaciones cedidas por un exportador en el extranjero, que se derivan de importaciones realizadas por empresas Mexicanas.

#### Flujo Operacional Del Factoring Internacional.

Toda operación de Factoring Internacional, ya sea de exportación o de importación, se desarrolla en tres etapas:

1a. Etapa preliminar a la aceptación de la cartera de cuentas por cobrar.

- El exportador solicita al Factoring de exportación que proceda a calificar y determinar la cartera a venderse o cederse.
- El Factoring de exportación, selecciona al Factoring corresponsal para que proceda a evaluar el riesgo comercial y por consiguiente la aceptación o rechazo de la operación\*.

- El Factoring importador (corresponsal) en un plazo de condiciones normales no excederá de 14 días en notificar su decisión.
- El Factoring exportador informará al exportador (cedente) las condiciones de la operación.

\*La operación puede calificarse por:

- Facturación (operaciones únicas)
- Línea de crédito por un plazo determinado (operaciones continuas)

2a. Etapa de cesión de las facturaciones.

- El exportador cederá ( a favor del Factoring importador) las facturaciones mediante una cláusula de asignación conforme a las legislaciones locales.
- El Factoring exportador enviará al corresponsal aquellas facturaciones cedidas.
- El Factoring importador notificará al deudor sobre la cobranza de la facturación, conforme a lo establecido en la misma.
- Durante la custodia, administración y gestión de la cobranza, el Factoring importador informará al Factoring exportador del desarrollo y comportamiento de la misma.



### 3a. Etapa de pago de las facturaciones.

- El Factoring importador cobrará al deudor conforme las condiciones establecidas en las facturaciones. En caso de quebranto en el pago, el Factoring importador contará con 90 días para recuperar del deudor el producto de la cobranza.

Siempre y cuando el quebranto de pago no sea consecuencia de cualquier tipo de disputa relacionada con la factura involucrada, deberá pagar conforme al acuerdo de garantía de cobertura del riesgo comercial, en un plazo que no exceda a los 90 días a la fecha de vencimiento de la facturación implicada.

- El Factoring importador transferirá al Factoring exportador el producto de la facturación conforme a lo establecido en el contrato de cesión.

- El Factoring exportador liquidará al cedente el producto de su cobranza.

### Características del Factoring Internacional.

- Análisis y evaluación del riesgo comercial oportuno, eficiente y profesionalmente.

- Vigilancia constante del deudor, sobre su situación y solvencia moral y económica.

- Administración, custodia y gestiones de cobranza conforme a las condiciones y legalizaciones locales, lo cual deriva en agilidad y eficiencia en el manejo del cobro.
- Cobertura al 100% del riesgo comercial implicado siempre y cuando no surja cualquier disputa entre el cedente y el deudor.
- La cesión de las facturaciones es en firme y sin recurso.
- El costo del servicio de Factoring Internacional es competitivo en relación a los productos similares ofrecidos en el mercado de cobertura comercial y cobranza.
- Dada la operación y las capacidades de la cedente, es posible el otorgamiento de anticipos sobre el valor de la cartera cedida.
- El servicio de Factoring Internacional proporciona a las empresas exportadoras una alternativa para condicionar la cobranza de sus ventas, con lo cual el deudor obtendrá una manera de garantizar al 100% el pago oportuno de sus obligaciones contraídas.
- En el momento que el corresponsal haya aceptado dar la cobertura, y Factoring tenga calificada una línea de crédito al exportador, este último podrá obtener un anticipo en base a la cartera que ceda para su cobro.

Relación de países que se encuentran actualmente en operaciones de Factoring Internacional.

Alemania

Italia

Austria

Japón

<b>Australia</b>	<b>Korea</b>
<b>Bélgica</b>	<b>Luxemburgo</b>
<b>Canadá</b>	<b>Malasia</b>
<b>Checo eslovaquia</b>	<b>México</b>
<b>Dinamarca</b>	<b>Nueva Zelanda</b>
<b>Ecuador</b>	<b>Noruega</b>
<b>España</b>	<b>Países Bajos</b>
<b>E.U.A</b>	<b>Singapur</b>
<b>Filipinas</b>	<b>Sudáfrica</b>
<b>Finlandia</b>	<b>Suecia</b>
<b>Francia</b>	<b>Suiza</b>
<b>Hong Kong</b>	<b>Tailandia</b>
<b>Inglaterra</b>	<b>Taiwán</b>
<b>Israel</b>	<b>Turquía</b>

## **RESUMEN CAPITULO V**

### **FACTORING INTERNACIONAL**

El objetivo de la operación de factoring internacional principalmente son dos: la compra de las cuentas por cobrar del exportador con el fin de que la empresa de factoring efectue la cobranza con una garantía de cobertura al 100% del riesgo comercial. Por otro lado y en lo concerniente a la importación es que la empresa de factoring acepta realizar y asume el riesgo de la cobranza que se le haya asignado por el exportador extranjero.

## **CAPITULO VI**

### **MECANICA DE CONTRATACION Y COSTOS DEL FACTORING.**

Para iniciar esta operación el empresario, en esta etapa llamado prospecto, sólo requiere llenar una solicitud de línea de factoraje a la empresa factor de su preferencia, anexando los mismos documentos que generalmente envía a las instituciones de crédito, con la gran ventaja de lograr una respuesta en un plazo no mayor de quince días.

Cabe mencionar dos elementos esenciales:

- Una lista de los clientes que desea vender, ya que a diferencia de un crédito bancario, el Factoring depende, para cobrar, del criterio con que el empresario seleccionó a sus clientes (compradores) y la documentación, facturas, contra-recibos o títulos de crédito que son los medios, que segregados de los demás activos, por sí solos cubrirán el dinero entregado al prospecto (cedente) y que ya habrán pasado a ser, jurídicamente, propiedad del Factoring.
- Que quien contrate con el Factoring cuente con facultades suficientes de dominio, ya que la operación de Factoraje es, en esencia, una operación de compra venta de derechos, de ahí que sean necesarios tales poderes para comprometerse a firmar los contratos respectivos.

#### Autorización de la línea de Factoring.

Una vez que la solicitud de Factoraje se ha recibido, con toda la documentación necesaria, el Factoring la presenta a uno de sus comités, quien determinará la viabilidad de la operación.

El resultado de la solicitud, como ya antes señalamos, se realiza en un plazo perentorio, lo que da al empresario la oportunidad, para resolver y planear su futuro financiero.

Los criterios de los comités del Factoring para autorizar la línea de factoraje son, entre otros, los siguientes:

- De la cartera:

- Calidad de la cartera
  - Calidad del producto
  - Política sana de ventas
  - Cartera repetitiva
  - Clientela diversificada
  - Rotación de la cartera
  - Distribución geográfica de los compradores
  - Importes de devoluciones, rebajas y descuentos
  - Importe de las ventas
  - Número de facturas
  - Venta a subsidiarias, accionistas, etc.
  - Seriedad en las entregas
  - Ventas crecientes
  - Competitividad de su producto
- Del solicitante:
- Prestigio en el medio en el que se desenvuelve
  - Experiencia en el ramo
  - Solvencia y moralidad
  - Dinamismo de la administración
  - Solidez de las relaciones laborales

- Política sana de capitalización
- Actualización de activos fijos
- Política de protección contra riesgos
- Políticas de compra
- Política de pagos a proveedores

Cabe señalar que la empresa de factoring está dispuesta a estudiar a cualquier empresa, no importa su giro o posición en el mercado, siempre adaptándose a sus necesidades, dentro de sus objetivos y políticas de operación .

### Contrato Normativo

La aprobación de la línea de Factoring y sus condiciones, son inmediatamente informadas al prospecto; una vez aceptadas por éste, se procede a elaborar y firmar, lo que en el medio se llama contrato normativo.

Este contrato, también llamado preliminar o de promesa de cesión, es el instrumento jurídico, que en el transcurso generalmente de un año, regula la relaciones del prospecto, en esta etapa llamado cedente, y el Factoring.



En él, se establecerán las bases de operación, obligando a las partes una serie numerosa e indefinida de contratos llamados definitivos y que no son otros que los contratos de cesión.

Por el hecho de firmar el contrato, el Factoring adquiere la obligación de respetar la línea de crédito por el período del contrato, siempre que el cedente cumpla con las estipulaciones señaladas en el mismo. en este contrato no se adquiere ni se transmite la propiedad de las cuentas por cobrar, todo ello surgirá en la firma de los contratos específicos de cesión.

La firma de este contrato y del los contratos de cesión, exige por parte de los representantes del cedente, que éstos tengan facultades de actos de dominio, como antes se señaló.

### **Operación del Factoring.**

Antes de iniciar este punto, se debe señalar que las operaciones de compra-venta de las cuentas por cobrar se realiza en México a través de la figura jurídica de la cesión de derechos.

La cesión de derechos, es un acto (contrato) en virtud del cual el empresario (cedente), transmite los derechos que tiene a cargo de sus clientes, llamados compradores, a una empresa especializada denominada Factoring.

La operación de Factoring es sumamente sencilla: las cuentas por cobrar son listadas en papelería proporcionada al efecto por el Factoring, que no es otra que el contrato de cesión, en el cual describe las cuentas por cobrar que desea entregar al Factoring.

Al contrato de cesión se anexará toda la documentación comprobatoria de la existencia y legitimidad de las cuentas por cobrar, esto es, facturas, contra-recibos, notas de remisión, de embarque, etc., de compradores previamente acordados.

El contrato será firmado ante dos testigos y ratificado por un corredor público.

La operación de la cesión dependerá de la modalidad que se haya contratado, con recurso, sin recurso o a proveedores.

#### **AREAS QUE INTERVIENEN EN LA ACEPTACION DE UNA SOLICITUD.**

Dentro de la mecánica de contratación de cualquier servicio de Factoring, intervienen las siguientes áreas:

- **PROMOCION.**- es el área encargada de contactar con la empresa cliente y recabar la información financiera, jurídica y cualitativa.

- **CREDITO.**- es la encargada de elaborar estudios de crédito y hacer revisiones iniciales y periódica de la empresa cliente.
- **JURIDICO.**- es la encargada de verificar toda la documentación legal, en su caso, intervenir ante cualquier situación legal que surga con la empresa cliente.
- **OPERACIONES Y COBRANZAS.**- es la encargada de validar la cesión u operación con el cliente; y así mismo pedir la orden de salida de dinero a tesorería y llevar a cabo la gestión de cobranza de la cartera.
- **TESORERIA.**- se encarga de conseguir los fondos para sus operaciones, así como el manejo de los mismos para su colocación.

Existe además un comite ejecutivo, que es encargado de decidir por montos mayores de lo previsto.

Ahora, pasaremos a explicar detalladamente lo que cada una de las áreas involucradas realizan, para poder aceptar una solicitud y poder llevar a cabo un buen funcionamiento del sistema Factoring.

## **PROMOCION.**

Es la encargada de la localización de prospectos, consertación de citas y presentación del servicio. En la presentación del servicio, se explica a detalle los productos de financiamiento con

los que cuenta el Factoring, los cuales son aplicados de acuerdo a los requerimientos de cada empresa en particular.

Para lo cual, la empresa da a conocer:

- La necesidad de utilizar factoring
- Tipo de industria
- Actividad preponderante
- Volumen de ventas y su cartera de clientes

y aquellos datos para poder identificar más al prospecto con el fin de ofrecer un servicio adecuado.

Es importante destacar que el Factoring no es un producto aplicable a todo tipo de empresas, por lo que su adopción tendrá que ser para empresa idóneas en su actividad y con necesidades recurrentes de capital de trabajo.

Se debe recabar información financiera, jurídica, cualitativa y visita ocular.

Una vez reunidos los requisitos anteriores se efectúa un análisis de la información obtenida para la elaboración de un memorandum de apoyo, cuyo contenido deberá comprender un

análisis previo de la situación de la empresa, así como los elementos de juicio para justificar el producto que para ésta resulte más adecuado; así mismo las condiciones de monto de línea, honorarios, aforo y tasa que deberán aplicarse en sus operaciones.

El criterio para fijar porcentaje de honorarios debe comprender un estudio de:

- Rotación de cuentas por cobrar
- Volumen de facturación
- Volumen y calidad de clientes por ceder.

El aforo se anticipa normalmente un 70% del valor de la cartera, dependiendo del estudio de sus devoluciones y rebajas sobre ventas, no obstante de acuerdo con este concepto y la experiencia obtenida por el área de cobranzas, puede otorgarse hasta el 100% del valor de la misma.

El memorandum de apoyo debe contener:

- Descripción de la operación propuesta, inclusive incorporando razones y justificaciones a las condiciones solicitadas, como puedan ser sistema, % de anticipo, honorario, tasa, etc.
- Breve información de los antecedentes generales de la empresa en estudio.

- Situación del mercado en el que se desarrolla; indicando principalmente % de participación, competencia, productos, programas de desarrollo o expansión, etc.

- Descripción de las características sobresalientes en su situación financiera; solvencia, liquidez, endeudamiento, rendimiento, etc.

- Explicación de variaciones importantes en la situación financiera del cliente o prospectos en estudio.

Una vez aceptada su solicitud, promoción informará al cliente periódicamente de como se presenta su crédito, además es el encargado de llevar una relación estable con el, para futuras operaciones.

## **CREDITO**

I.- Documentación requerida para la elaboración de estudios de crédito:

- El área de promoción deberá proporcionar al departamento de crédito, mediante un memorándum de apoyo que contenga las principales características cuantitativas y cualitativas de la firma solicitante:

1.- Personas Morales:

- Solicitud de crédito a Factoring, debidamente firmada por el cliente, según formato.

### - Reporte de visita ocular

- Escrituras: deberán contener, en todos los casos, los datos de inscripción en el registro público de comercio. Constitutivas; últimas reformas a los estatutos sociales; copia simple de los poderes de actos de dominio y suscripción de títulos de crédito o en su defecto poderes especiales de los representantes de la firma.

- Estados financieros: dictaminados por los cierres de sus dos últimos ejercicios, los cuales deberán incluir todas las notas y comentarios que formen parte integral de los estados financieros; parcialmente, debidamente firmados por el representante legal de la solicitante, dicha información, por ningún motivo deberá tener una antigüedad superior a los seis meses; debiendo incluir relaciones analíticas de las principales cuentas, resaltando, la relación de clientes y de pasivo bancario. Desglose de su activo fijo por costo histórico, depreciación, actualización y amortización a la actualización en los estados financieros internos, ya que en los dictaminados esta información forma parte de las notas que los integran; en caso de tener contraídos créditos hipotecarios, refaccionarios, de habilidad o de avío, se debe pedir copia del contrato celebrado con el banco acreedor y la empresa. (entiendase cualquier otro tipo de crédito contractual).

Se debe indicar su posición en moneda extranjera, indicando montos y plazos en divisas y tipos de cambio de valuación, así como gravámenes y/o restricciones que los pasivos que en moneda extranjera impongan y el presupuesto de ventas del ejercicio corriente.

## 2.- Personas Físicas (avales)

- Relación patrimonial debidamente firmada, con una antigüedad no superior a los seis meses; ésta deberá contener la ubicación física del o los inmuebles, valor de mercado aproximado, y los datos del registro público de la propiedad, así como otro tipo de bienes muebles e inmuebles que posea el aval. Acta de matrimonio (en su caso). En caso de que se proponga a un aval una persona moral, se deberá proporcionar la misma información que se pide para las personas morales, resaltando que la sociedad mercantil deberá tener facultades para avalar.

\* Nota sobre los estados financieros:

- La información financiera que obtenga el área de promoción, en todos los casos deberá reflejar la situación de la empresa a calificar, por lo que si la empresa formara parte de algún grupo y por lo tanto consolidara sus estados financieros con las empresas integrantes a éste, se deberá recabar la información individual de la firma a realizar el estudio de crédito, proporcionando los datos necesarios de la integración del grupo.

II.- Análisis de crédito:

1.- Procedimientos:

Para efectos de practicar cualquier estudio de crédito de cedentes y avales será necesario tener en todos los casos la



documentación detallada en el punto I, ya que en caso contrario el área de crédito, regresará a el área de promoción la solicitud, quedando bajo la responsabilidad de éste al recabar los documentos faltantes.

## 2.- Estudios de crédito:

En base a la documentación proporcionada, el área de crédito, procederá a lo siguiente:

- Informes de crédito e investigaciones.- El área de crédito, proporcionará a la agencia o agencias con que se trabaje, los datos que estos requieran para que obtengan las referencias "bancarias y de proveedores"; tres como mínimo de cada fuente, e investigan en el registro público la situación legal de la empresa, tales como la inscripción de la escritura constitutiva, modificaciones y poderes de la sociedad, gravámenes, aumentos o disminuciones de capital social, demandas, embargos, etc.

Al momento de realizar el estudio de crédito, el informe no deberá tener una antigüedad superior a los seis meses.

- Legal.- el área de crédito una vez que haya leído las escrituras correspondientes y extraído de éstas los datos que se necesiten para los informes de crédito, así como la integración accionaria, deberá turnar a el área jurídica estos documentos para los trámites y dictámenes que tenga que realizar dicha área.

- Expediente de crédito.- invariablemente, para cada cliente, se integrará un expediente, el cual deberá contener, toda la información proporcionada, así como los informes de crédito en forma ordenada, el cual será responsabilidad del área de crédito, por lo que sólo se tendrá acceso a él con la autorización correspondiente de los encargados que asigne el área de crédito.

- Análisis cuantitativo y cualitativo.- se practicará un estudio de crédito correspondiente a la información financiera descargada en las formas previamente diseñadas, integrando una evaluación financiera y cualitativa para su presentación a comité de crédito.

- Vigencia de la línea de crédito.- las líneas autorizadas tendrán una vigencia máxima, de 12 meses a partir de la fecha de autorización, cancelando cualquier otra anterior, por lo que después de transcurrido éste período, para poder recalificar la línea se tendrá que contar con la información requerida actualizada (incluyendo informes de crédito y revisión legal.).

### III.- Políticas Generales:

1.- Las líneas de crédito que se otorguen deberán ser, invariablemente a personas morales, constituidas legalmente como sociedades mercantiles.

2.- Estas empresas deberán tener por lo menos un ejercicio anual completo, teniendo que presentar en su información financiera un balance que refleje el primer cierre de 12 meses y un parcial.

3.- Las operaciones que se realicen con la cedente, invariablemente deberán de ser derivadas de su operación y originadas por sus ventas a crédito.

4.- Aún cuando la línea se establece a la solicitante cedente, siempre se tendrá que apoyar la operación, en la calidad crediticia de sus compradores.

5.- En todo caso se deberán revisar por parte del área jurídica, todos los aspectos legales de la cedente cada vez que se realice el estudio de crédito tanto para la calificación o recalificación de líneas de crédito, tales como:

- Escritura constitutiva y reformas

- Nombramiento de los apoderados que suscriban el contrato, anexos y títulos de crédito, ya que se trata de " Actos de Dominio " que transfieren la propiedad de un activo.

6.- En caso de la primera cesión, los contratos se otorgarán siempre ante un corredor público y se deberá notificar a todos y cada uno de los compradores de la cedente.

En ocasiones subsecuentes queda a criterio del comité de crédito interno, determinar las cuentas que deban ser notificadas por corredor público de acuerdo a la experiencia y a la relación cedente-comprador.

7.- Las cuentas por cobrar cedidas no deben estar comprometidas o gravadas con ninguna empresa o institución.

8.- Los vencimientos de las cuentas por cobrar cedidas, no deberán exceder por ningún motivo a 180 días, debiéndose presentar a consideración del comité de crédito el plazo a operar, teniendo que especificarlo en el memorandum de apoyo.

9.- El aforo tendrá que ser propuesto, así como las condiciones bajo las que se operará ante el comité de crédito interno, teniendo presente en todo caso la experiencia comercial del comprador, la forma de pago, monto de las devoluciones, descuentos, tipo de mercancía, etc.

#### IV.- Revisiones Iniciales y Periódicas.

##### A) Iniciales

1.- La información financiera relativa al cedente, está sujeta a revisión y verificación inicial por parte del área de crédito.

2.- Dentro de los primeros cinco días hábiles posteriores a la autorización de la solicitud de la línea de crédito por el organismo que corresponda en función del importe de la

solicitud, se deberá efectuar la revisión inicial por el área de crédito.

3.- Esta revisión se deberá afectar a las siguientes áreas de la solicitante:

- Registros de contabilidad
- Estados financieros
- Impuestos
- Créditos Bancarios

4.- Deberán descargarse todos los datos de la revisión, así como la tendencia de los resultados, porcentaje global de devoluciones, rebajas y bonificaciones sobre las ventas totales.

5.- La información financiera que proporcionó la solicitante para la elaboración del estudio de crédito correspondiente, deberá coincidir con los registros contables (libros) que se verifican en esta revisión, en caso contrario no se podrá operar; hasta que no sea evaluada y alarada la razón de las discrepancias.

B) Periódica:

1.- Durante la vigencia de la línea de crédito, se tendrá que realizar una revisión periódica cada cuatro meses, haciendo conciliaciones selectivas de algunas de las operaciones, con el

objeto de verificar su autenticidad y que no hayan sido cobradas o afectadas por el solicitante.

2.- Queda a criterio del área de crédito, determinar el alcance y la profundidad de estas revisiones, así como su frecuencia, basándose en la experiencia que se haya tenido con el cliente.

3.- Las revisiones periódicas deberán contemplar las discrepancias que pueden existir entre Factoring y el cedente en los rubros de colateral, anticipo, intereses y cualquier otro concepto relacionado al estado de cuenta que factoring elabore.

4.- Tendrá que revisarse la cartera cedida para detectar cualquier anomalía que implique riesgo para Factoring.

5.- Las áreas que tendrán que revisar en este tipo de informe deberán ser:

- Reporte de cobranzas de la cartera cedida
- Registros de contabilidad
- Estados financieros
- Impuestos
- Créditos Bancarios

## V.- Compradores.-

1.- Al presentar a consideración del comité de crédito el estudio correspondiente al cedente, tanto en el caso de calificaciones como en el de recalificaciones, se deberá incluir una relación de los compradores propuestos para operar con el cedente para realizar una selección preliminar.

2.- Se tendrá que informar al comité correspondiente, la situación que presentada uno de los compradores según se califique o recalifique al cedente, para lo cual el área de crédito solicitará a la agencia o agencias de investigaciones de crédito con que trabaje, los datos que estas requieran para obtener un estudio socioeconómico, del cual se obtendrán los datos necesarios para realizar el estudio de compradores. Se tendrán que considerar otras fuentes de información, en su caso, para la elaboración de estos estudios.

3.- Antes de tomar documentos de un comprador, se deberá proporcionar al cedente una forma en la cual se resuman los datos generales del comprador, sobre los términos y condiciones de ventas, plazos, días de pago, lugar de cobro y otros datos necesarios, para efectuar el cobro de las cuentas cedidas.

4.- Invariablemente, el comprador deberá tener constantemente relaciones comerciales con la cedente.

5.- No se podrá operar con documentos a cargo de personas físicas.

## **OPERACIONES Y COBRANZAS.**

Procedimientos de la cesión.

Cesión de Documentos.

La cesión denominada al conjunto de documentos que los constituyen, se componen de la siguiente manera:

- Relación de facturas cedidas
- Solicitud de anticipos
- Contrato de cesión

La cesión es elaborada por el propio cedente conforme a los documentos que va a ceder, lo cual aparece en un anexo de contrato, aceptados por el Factoring.

Existen dos tipos de contratos :



- Contratos de cuentas recibidas al cobro A.C.R.
- Contratos de cuentas recibidas al cobro A.R.F.

**Contrato A.C.R.-** En este tipo de cesión el interés se cobra mensualmente sobre saldos diarios según las operaciones que haya tenido durante el mes así mismo el Factoring elabora su factura y la envía al cedente copia y estado de cuenta para informar el aduado, así mismo el cedente se compromete a liquidar 5 días hábiles de haber recibido la copia.

**Contrato A.R.F.-** En este tipo de contrato los intereses se cobran sobre aforo al que trabaja el cliente y es descontado por anticipado en cada operación y se denomina descuento sobre compra; no se factura ya que no se cobra el I.V.A.

#### Procedimientos para la liquidación de la cesión.

- El cedente por cada operación que envía a el Factoring, elabora una cesión requisitandola adecuadamente la cual entrega en la recepción de documentos.
- Recepción de documentos recibe la cesión verificando que cubra todos los requisitos establecidos, sellando de recibido, registrando en su control para luego turnar al operador de cuenta.

### Mecánica de verificación de cesión.

- El operador de cuenta recibe la cesión con todos sus documentos como son: facturas, contrarecibos, pagarés y letras de cambio; el operador verifica que cada uno llene los requisitos establecidos, suma cifra control, suma número de documentos y turna a control de operaciones para la captura de la misma y dar el cheque al cliente.

- Una vez hecho el paso anterior, el operador turna a operaciones la relación de facturas con el contrato de la cesión de derechos para la certificación de firmas, quedando con el operador una copia de relación de facturas cedidas, misma que es archivada en el expediente del cedente.

- El operador sella cada documentación con el número que tiene la cesión, para luego programar la fecha de cobro o fecha de revisión.

### Procedimientos de cobranzas.

- Se recibe la cobranza por parte de operaciones un día antes de la realización de esta.

- Se procede a separarla por rutas que con anterioridad han sido designadas a los distintos gestores.

- Se procede a guardar toda la cobranza en la bóveda de seguridad.

- Al día siguiente, se distribuye a cada uno de los gestores para que por su conducto, se proceda a la realización de ésta, dejando

en Factoring las relaciones originales de los documentos a cobrar.

- Normalmente se tiene a un gestor dentro de la oficina para los casos imprevistos que son de cobranza, que por medio del cedente ha logrado que su comprador le pague anticipadamente o en calendario fuera de política.

- En cada visita a los distintos compradores, se les pretende dejar huella de la visita del Factoring, el más eficiente es el cobro, de lo contrario se le llenará aviso de cobro.

- Una vez que el gestor esta de regreso, los cobros realizados se relacionan dentro de las facturas que fueron pagadas y los cheques o dinero en efectivo es entregado a la caja general del Factoring.

- Una vez realizados todos los pasos anteriores, cobranzas procede a recibir las gestiones del día de cada gestor, los cobros realizados, se reprograma o se anota la causa por la cual no se ha pagado dicha documentación para que operaciones proceda a realizar lo pertinente.

- Ya que han recibido las gestiones del día, se procede a realizar la suma de lo cobrado y se separa las gestiones de cada uno de los operadores, para que por su conducto se reporte a el control de sistemas para cuadrar la póliza de ingresos del día.

- Al obtener la facturación por saldos diarios de cedentes, se procede a la entrega de los mismos con su respectivo estado de cuenta, ya sea vía gestores y/o entrega y recepción de documentos en caja general.

- Se dan de alta todos los intereses por saldos diarios en el listado de adeudos para mantener un control de estos y ser descontados por medio de anticipos (70%) o liquidaciones (30%) o en su

defecto se mandará a dar de baja directamente cuando el cedente realice el pago directo de su factura de intereses por saldos diarios, como también se mantendrá constancia en las altas de notas de cargo y corredor, para ser descontadas oportunamente.

- A los cedentes que de alguna manera se atrasan en el pago de sus intereses, se les presiona vía telefónica y visitas personales para la recuperación de estos lo antes posible.

- Cuando los cedentes tienen diferencias en sus saldos de intereses y es la causa por la cual no pagan, se les realiza un análisis y conciliación de todos los movimientos a partir de la fecha de diferencia, mismo saldo cedente- Factoring y de esta manera obtener la recuperación de estos.

#### Relaciones Externas.

- Se realizan visitas periódicamente a las distintas empresas, para así obtener una mejor comunicación y servicio, que involucra a la cobranza como revisión, aclaraciones y pagos; esto con la finalidad de que se le pueda atender más eficazmente como lo es una pronta aclaración o un pago fuera de calendario.

- Con el departamento legal, se coordina la recuperación de cobranza extrajudicial; es decir, aquellos cedentes que de alguna manera lograron cobrar la cartera cedida a el Factoring y no quieren reconocer su adeudo.

#### **COSTOS DEL FACTORAJE**

El costo de las operaciones de Factoring para el cedente, están en relación directa con dos elementos:

- Los honorarios por servicios y apertura de línea
- El valor del descuento por pronto pago o el rendimiento que generarán los anticipos acordados.

Estos últimos, están en relación directa con el costo del dinero en el mercado financiero mexicano.

Por el pago de honorarios de apertura, el cedente recibe del Factoring, la garantía de que, al momento que lo solicite, habrá a su disposición fondos suficientes para cubrir sus necesidades de efectivo. Dicho de otra manera, el cedente cuenta con una fuente automática de liquidez, que bien utilizada lo llevará a trancar un costo en un ingreso.

El honorario por servicio, oscila entre un límite mínimo y un máximo. La diferencia entre ambos límites se encuentra condicionada al importe de las ventas, el número de facturas, el valor medio, la concentración y rotación de la cartera, la calidad del producto, la distribución geográfica de los compradores, etc.

La fijación corresponde a los servicios que presta Factoring: seguro de crédito, investigación de compradores, cobranza, custodia, etc.

Todo lo cual supone un detallado estudio, teniendo en cuenta las circunstancias que concurren en el cedente y principalmente en su cartera de compradores, base del Factoring.

El costo de la operación para el cedente se ve grandemente disminuido si se toma en cuenta que es el Factoring quien llevará a cabo, con sus elementos materiales y humanos, la carga administrativa de las cuentas por cobrar, así como con los costos que esto implica.

Es decir que el Factoring carga con: las cuentas incobrables en la operación de Factoring sin recurso; todos los gastos administrativos de un departamento de crédito y cobranzas; sueldo, gastos de transporte, honorarios de abogados, etc.

Sin embargo, existen dos ahorros en el costo del servicio del Factoring para el cedente, sobre todo, lo que más valora a pesar de que no son cuantificables totalmente, y estos son:

- El tiempo del empresario o funcionarios del cedente, que ya no le dedicarán al crédito, la cobranza, y sobre todo,
- El tiempo que dedican día a día a conseguir el dinero para cubrir las necesidades más elementales de su empresa. El costo

**de oportunidad, el valor que para el empresario tiene el de contar con dinero en efectivo para aprovechar oportunidades que tal vez nunca se vuelvan a presentar.**

## **RESUMEN CAPITULO VI**

### **MECANICA DE CONTRATACION Y COSTOS DEL FACTORING**

La inducción del prospecto (cliente) para contratar los servicios de la empresa de factoring es la visita inicial por el área comercial al cliente y de la misma forma se solicita la información financiera, jurídica y cualitativa para proceder a evaluarlo con la información entregada que da como resultado la aceptación o el rechazo según haya cumplido los requisitos mínimos requeridos por la empresa de factoring.

Posteriormente las áreas operativas que son: tesorería (encargada de conseguir los fondos necesarios y adicionalmente de marcar los márgenes de negociación para la colocación de los



**recursos) y operaciones y cobranzas (encargadas de validar la cesión u operación con el cliente, pedir la orden de dinero a tesorería y recuperar la cartera objeto de la operación).**

## **CAPITULO VII**

### **BENEFICIOS DEL FACTORING EN LA PLANEACION**

La solución para enfrentar con éxito el reto constituido por una competencia abierta y vigorosa, consiste en identificar y atender eficientemente nichos específicos del mercado.

El proceso racional de adecuación a las nuevas condiciones del mercado, conlleva a la contratación de servicios especializados y al establecimiento de estructuras flexibles y procedimientos para responder a las situaciones dinámicas de su entorno.

Es materialmente imposible que una empresa, por bien administrada que esté, pueda efectuar todas sus actividades en forma eficiente y simultáneamente prescindir de los bienes y servicios especializados disponibles en el mercado.

El Factoring tiene una experiencia acumulada de miles de créditos otorgados profesionalmente y supervisados estrechamente a través del tiempo. Posee información muy valiosa sobre la conducta de pago de las empresas, así como el cálculo de los créditos otorgables y recuperables. Cuenta con información relativa a la administración interna de las empresas y observa sus relaciones, actividades y cumplimiento con sus proveedores. Asimismo, detecta inmediatamente la tendencia del mercado por sector y ubicación geográfica.

Adicionalmente, el Factoring tiene conocimiento inmediato acerca de variables que pudieran influir en el devenir de las metas empresariales, tales como la presentación de demandas mercantiles, laborales, fiscales o de otra índole, así como de modificaciones a las leyes, reglamentos o disposiciones oficiales que afecten la calidad crediticia de los clientes.

Todo lo anterior, aunado a análisis financieros especializados, permiten a el Factoring determinar el nivel de riesgo existente y disminuir las pérdidas ocasionadas por moras o incumplimiento de pago.

El servicio de análisis de crédito lo efectúa el Factoring en forma rápida y a una fracción del costo que incurriría otra empresa en

realizarlo. Así la especialización permite , a un costo más bajo, ofrecer un mejor servicio, tanto en la calidad como en el tiempo de respuesta.

Generalizando los conceptos aquí analizados, se puede aseverar que en igualdad de condiciones de competencia, las empresas tendrán que contratar de terceras compañías aquellos insumos o servicios que les permitan reducir sus costos y aumentar su eficiencia. El riesgo de no hacerlo propiciaría una pérdida de competitividad y de mercado.

La especialización del Factoring no sólo se concentra en el estudio y otorgamiento del crédito comercial, sino en todos y cada uno de los siguientes grupos y servicios:

- Financiamiento inmediato: liquidez a la vista
- Otorgamiento de capital de trabajo a corto plazo
- Liquidez y garantía de pago a proveedores
- Análisis y evaluación del crédito comercial
- Administración de las cuentas por cobrar
- Gestión de la cobranza
- Sistematización y simplificación contable

La especialización no sólo beneficia a la empresa por el bajo costo de sus servicios y por la disponibilidad inmediata de

recursos financieros, sino que libera a los administradores de múltiples tareas, permitiéndoles enfocar su esfuerzo en áreas más importantes y productivas para las compañías.

El fundamento de la planeación financiera y administrativa consiste en:

- Determinar los objetivos que mayor beneficio aporten a la empresa
- Establecer los programas específicos mediante los cuales aquellos serán alcanzados
- Seleccionar y utilizar los instrumentos que faciliten controlar los procesos internos de las empresas y enfocarlos en la dirección correcta.

**Beneficios del Factoring Financiero.**

Los principales beneficios del Factoring financiero incluyen, pero, por su magnitud, no se limitan a:

- Liquidez inmediata para las empresas
- Otorgamiento de capital de trabajo
- Protección contra procesos inflacionarios
- Reducción de costos financieros

- Liquidez a proveedores
- Reducción de los costos operativos en los departamentos de crédito y cobranzas
- Información de crédito. Disminución de pérdidas por moras e incobrables
- Simplificación contable

Liquidez inmediata.- al establecerse un contrato con Factoring, la empresa participante obtiene liquidez inmediata por medio de un cheque o un depósito directo a la cuenta bancaria. La liquidez conlleva importantes beneficios secundarios:

\* Descuento por pronto pago.- El costo del Factoring es menor a los descuentos por pronto pago ofrecido por los proveedores, generando una utilidad financiera aun antes de iniciar los procesos de transformación y ventas.

\* Preferencia en el abasto.- Al pagar de contado se obtiene de los proveedores preferencia para el abasto, en los precios de la materia prima y en las condiciones de compra. La capacidad de negociación se fortalece.

\* Nivelación de los flujos de caja.- El Factoring favorece la generación de un flujo de caja ligado a las necesidades de la empresa, propiciando una administración más sencilla de las finanzas corporativas, evitando la contratación de créditos alternos desventajosos o adversos. El Factoring es especialmente útil para empresas con ventas estacionales y cobranzas irregulares.

Otorgamiento de capital de trabajo.- los recursos obtenidos vía Factoring conforman un capital de trabajo ligado a la capacidad de las empresas de colocar sus productos en el mercado. Entre los beneficios secundarios asociados a el capital de trabajo se encuentran:

\* Incremento en las ventas y utilidades.- La capacidad de venta mejora sin necesidad de recurrir a otros tipos de financiamiento que comprometen el futuro de las empresas.

\* Niveles óptimos de inventarios.- Una liquidez inmediata, aunada a un buen capital de trabajo permite construir inventarios de venta; inventarios que se adecuan a las necesidades del mercado y no a los vaivenes de la cobranza. Disminuye el riesgo de mantener inventarios innecesarios.

\* Inafectabilidad de la captación de financiamientos bancarios.- Debido a que la operación de Factoring se fundamenta en la venta de cuentas por cobrar de las empresas, éstas enajenan sus documentos de cartera y no adquieren pasivos. El financiamiento proviene de una recuperación anticipada de las cuentas por cobrar.

Protección contra procesos inflacionarios.- Al vender de inmediato sus cuentas por cobrar vía Factoring, las empresas evitan esperar el vencimiento, período durante el cual el poder adquisitivo pierde terreno frente a una tasa inflacionaria de la cual carecen de control. Con el Factoring, las empresas pueden transferir sus activos monetarios a físicos. Estos se revalúan con el tiempo propiciado mayores niveles de utilidad.

**Reducción de costos financieros.-** Las operaciones de Factoring usualmente no están sujetas a cobro de comisiones por apertura de línea, ni por renovación de las mismas, ni se requiere reciprocidad en saldos o en balances compensatorios, ni se cobran tasas moratorias ni otro tipo de cargos financieros. Aunado a lo anterior, las tasas de descuentos en la compra de documentos son muy competitivas y varían en conformidad a el mercado de dinero.

**Liquidez a proveedores.-** Mediante el establecimiento de un contrato de Factoring destinado a sus proveedores, se hace posible instaurar y mantener mayores plazos de pago, y al mismo tiempo, obtener un buen abasto mediante las transferencias de los beneficios del Factoring a los proveedores.

**Reducción en los costos operativos en los departamentos de crédito y cobranzas.-** La custodia, administración y cobranza de las cuentas por cobrar corren a cargo de la compañía de Factoring, permitiendo ahorro en personal, equipo de computación, vehículos, espacio y tiempo. Con ello, la empresa enfoca sus esfuerzos hacia la producción y venta, dejando la administración de documentos y cobranzas a especialistas. La fuerza de negociación de un Factoring en la cobranza es mayor a la de los proveedores en lo individual, debido a el peso específico resultante de la representación de un número mayor de proveedores.



**Información de crédito.-** Los registros de las operaciones de cobranza relativos a los plazos, descuentos de diversa índole y condiciones de pago, entre otros, conforman el perfil crediticio y la solvencia económica y moral de las empresas. Esta información a los clientes del Factoring es útil para los créditos y para la reducción de pérdidas por cuentas incobrables o atrasos en los pagos.

**Simplificación contable.-** El control de libros auxiliares de ventas, cobranzas y bancos se reduce al sustituir las cuentas por cobrar de cada cliente, en una sola. Las empresas de Factoring mantienen estados de cuentas mensuales que señalan las operaciones, montos realizados y los saldos iniciales y finales.

Del conocimiento de mecánica de operación y de los beneficios que aporta cada uno de los diversos servicios ofrecidos por el Factoring, es posible integrar un plan adecuado que contenga la combinación específica y modalidades requeridas por cada empresa para conducir los procesos productivos hacia caminos fructíferos.

## **RESUMEN CAPIULO VII**

### **BENEFICIOS DEL FACTORING EN LA PLANEACION**

Los principales beneficios son: contar con la liquidez en un plazo inmediato que como resultado de un análisis ágil y oportuno, proporciona horizontes tangibles financieramente hablando. Esto es en la programación de comprar o vender materia prima, invertir, ampliar plazos de venta, evaluar la rentabilidad a corto y mediano plazo con los recursos ya en la empresa.

**CASOS PRACTICOS****COMERCIAL "X" S.A.****FACTORING CON RECURSO CON COBRANZA, CON  
INTERESES MENSUAL VENCIDO****CONDICIONES**

Empresa	COMERCIAL "X", S.A.
Línea	\$2,500'
Aforo	90%
Tasa de Interes	Cetes + 10 (30% + 10 = 40%)

Papel 60 días de plazo  
 Honorario .5 (por gestión de cobranza)

**OPERACION**

Comparamos cartera de la empresa Comercial "X" S. A. por 1,000'

Importe de la cesión	\$1,000'
Remanente Garantía	100'
	-----
Valor Anticipado	900'
Comisión .5%	10'
	-----
Total a Liquidar	\$ 890'

**INTERESES**

1er. mes natural al día último:

$$\frac{40\% \times 890' \times 30}{360} = \$29.6$$

360

**2o. mes natural al último día se realiza la misma operación anterior. Al vencimiento el Factoring reembolsa el 10% no financiado.**

**COMERCIAL "X" S.A.****FACTORING CON RECURSO CON MANDATO DE COBRANZA, CON TASA DE DESCUENTO****CONDICIONES**

<b>Empresa</b>	<b>COMERCIAL "X", S.A.</b>
<b>Línea</b>	<b>\$5,000'</b>
<b>Aforo</b>	<b>100%</b>
<b>Tasa de Interes</b>	<b>Cetes + 5 (25% + 5 = 30%)</b>
<b>Papel</b>	<b>21 dias de plazo</b>
<b>Honorario</b>	<b>0 (por gestión de cobranza)</b>

**COMPRADORES**

Volumen muy grande de operación con cartera muy pulverizada.

### OPERACION

Compramos cartera de la empresa Comercial "X" S. A. por 1,000'

Importe de la cesión	\$1,000'
Remanente Garantía	0'
	-----
Valor Anticipado	1,000'
Comisión .5%	0'
	-----
Total a Liquidar	\$ 1,000'

### INTERESES

$$\frac{30\% \times 1,000' \times 21}{360} = \$17.5'$$

360

VALOR DESCONTADO	17.5'
TOTAL A LIQUIDAR	982.5'

**A los 21 días COMERCIAL "X" S.A. liquida al Factoring el total anticipado.**



**EMPRESA "Z" S.A.****OPERACION FACTORING A PROVEEDORES CON  
LIVERPOOL S.A.**

<b>Comprador</b>	<b>LIVERPOOL, S.A.</b>
<b>Proveedor Empresa</b>	<b>"Z", S.A.</b>

**CONDICIONES**

<b>Valor del Documento</b>	<b>\$200' millones</b>
<b>Tasa de Descuento</b>	<b>38%</b>
<b>Fecha de Liquidación</b>	<b>Agosto 10, 1991.</b>
<b>Fecha de Vencimiento</b>	<b>Septiembre 4, 1991.</b>
<b>Plazo a Financiar</b>	<b>25 dias</b>

**CALCULO DEL DESCUENTO**

Descuento:  $200' \times 38\% \times 25 \text{ días} = 5.2'$

360

**LIQUIDACION**

Valor del documento	\$200'
Descuento	5.2'
	-----
Neto a Liquidar	194.8'

Al vencimiento Factoring se presenta al cobro del documento por el 100% de su valor con el comprador.

## **CONCLUSION**

**El reto de las empresas de Factoring en los próximos años es el de difundir sus servicios para apoyar a miles de empresas que no han tenido acceso a ellos, promoviendo el desarrollo y crecimiento de las industrias y empresas comerciales del país.**

**Las perspectivas del sector dependerán, en forma importante de la estabilidad económica y de la apertura financiera.**

**En la medida que se consolide la estabilización y se de un mayor crecimiento económico, se reducirá el costo del fondeo, se ampliará el acceso y plazo, de los recursos financieros, tanto internos como externos y se dinamizará el mercado, lo cual incidirá favorablemente en las operaciones de factoraje.**

**La modernización del sistema financiero mediante la creación del grupos financieros y la apertura al exterior, fomenta la**

competencia e incrementa la eficiencia ampliando las posibilidades de negocio y de las instituciones que la ofrecen.

Para aprovechar las oportunidades y enfrentar los retos que implica el contexto antes descrito, es necesario que se cumplan diversas condiciones entre las que destacan:

- Crear nuevos productos, acordes a las condiciones económicas y de las empresas.
- Dedicarse más a servicio y reducir la importancia del financiamiento. Crear nichos mercadológicos con base a este criterio.
- Ofrecer servicios integrales para resolver las necesidades de las empresas.
- Promover el uso del Factoring en las operaciones de comercio internacional.
- Adecuar el marco legal a la apertura de servicios financieros.

Por último se puede decir que el mercado del Factoring a la fecha se está incrementando considerablemente, pero este debería incrementarse con más velocidad así como se incrementan los negocios en los mercados financieros.

## **GLOSARIO DE PALABRAS**

**CESION.-** Acto jurídico, voluntario y libre, destinado al transpaso de bienes o derechos de un titular a otro.

**CEDER.-** Dar, transferir o transpasar a otro una cosa o derecho.

**CESION DE CREDITOS.-**Cuando el acreedor (cedente) transfiere a otro (cesionario) los que tenga contra su deudor.

**CEDENTE.-** Parte que en el contrato de cesión transmite un derecho.

**FACTURA.-** Documento extendido para hacer constar la mercancía o mercancías que han sido objeto de una operación comercial y el importe de esta para su cobro.

**TITULO DE CREDITO.-** Documento que autoriza al portador legítimo para ejercitar contra el deudor y transferir el derecho literal y autónomo en el consignado.

**CREDITO.-** Cualquier cantidad a favor del cliente (vendedor) que se derive de compra ventas de bienes o servicios.

## **BIBLIOGRAFIA**

- 1) JOSE A. GARCIA GONZALEZ: "NOTAS DEL CONTRATO DEL FACTORING EN ITALIA", FOLLETO.
- 2) FACTORING SERFIN S.A. "INFORMES ANUALES".
- 3) FACTORING SEFIN S.A. "MANUAL DE POLITICAS"
- 4) ASOCIACION MEXICANA DE FACTORAJE "REPORTE ANUAL".
- 5) REVISTA CAPITAL: "EL FACTORAJE PIEZA CLAVE DE CRECIMIENTO ECONOMICO", BURSAMETRICA, MAYO 1991.