

128



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO**

---

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES  
CUAUTITLAN**

**"FINANZAS CORPORATIVAS.  
EL FACTORAJE COMO ALTERNATIVA DE  
FINANCIAMIENTO EN UNA EMPRESA PRODUCTORA  
DE AUTOPARTES PARA TRANSPORTE PESADO"**

293986

**TRABAJO DE SEMINARIO**  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE :  
**LICENCIADA EN CONTADURIA**  
**P R E S E N T A :**  
**ROCIO MEZA HERNANDEZ**

**ASESOR: M. A. RAFAEL MEJIA RODRIGUEZ**



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 esta 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.

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN  
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR  
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
MÉXICO

DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO  
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLAN  
P R E S E N T E

DEPARTAMENTO DE  
EXAMENES PROFESIONALES

ATN: Q. Ma. del Carmen García Mijares  
Jefe del Departamento de Exámenes  
Profesionales de la FES Cuautitlán

Con base en el art. 51 del Reglamento de Exámenes Profesionales de la FES-Cuautitlán, nos permitimos comunicar a usted que revisamos el Trabajo de Seminario:

"Finanzas Corporativas. El Factoraje como alternativa de

Financiamiento en una empresa productora de autopartes

para transporte pesado."

que presenta la pasante: Rocío Meza Hernández

con número de cuenta: 9256561-2 para obtener el título de:

Licenciada en Contaduría

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXÁMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VISTO BUENO.

ATENTAMENTE

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 27 de Marzo de 2001

MODULO	PROFESOR
I	C.P. Rafael Mejía Rodríguez
II	C.P. Ramón Hernández Vargas
III	C.P. Jorge López Marín

FIRMA

## DEDICATORIAS

Dedico a ti, mi Señor, este trabajo por concederme de tu  
Infinita gracia divina y el hálito de vida con que venceré los  
Obstáculos que se presenten y así alcanzar de tu gran  
Sabiduría, fuerza y caridad, necesaria para ayudar a mis hermanos.

...¡Toma oh, Dios mi voluntad  
y hazla tuya nada más! ...

...¡Yo quiero trabajar por el Señor,  
confiado en su palabra y en su amor!...

...¡Sembraré, sembraré,  
mientras viva, simiente de amor!...

...¡Sembraré, sembraré mientras viva,  
dejaré el resultado al Señor...! ...

### MI MAMÁ LILA, MI HERNAMO RAFA Y A MI FAMILIA.

Porque con su ejemplo de fortaleza, firmeza y  
dedicación, he aprendido a enfrentarme al mundo,  
con su apoyo, ternura y cariño he aprendido a querer  
lo que hago y a quienes me rodean.

Muchas gracias.

## AGRADECIMIENTOS

### A MI QUERIDA UNAM

Por ser la máxima Casa de Estudios en toda Latinoamérica, y permitirme ser parte de tu historia, en forma anónima, de estos últimos años.

### A LA FES CUAUTTLAN

Por ser el lugar donde he adquirido los conocimientos para emprender mi vida profesional y laboral.

### A MIS MAESTROS Y PROFESORES:

Por compartir conmigo, y muchos otros estudiantes, sus conocimientos, sus experiencias y su vocación docente.

### A MI ASESOR M.A. RAFAEL MEJIA RODRIGUEZ Y PROFESORES DEL SEMINARIO:

Por su dedicación, atención y tiempo, a mi y todos mis compañeros del seminario, durante estos meses de arduo trabajo.

## *A MIS AMIGOS Y COMPAÑEROS DE SEMINARIO:*

Con su entusiasmo y apoyo, he logrado algunos de mis sueños, y pronto algunos más. Sigamos adelante, porque a nosotros nos toca luchar por los que vienen detrás.

## *A LAS EMPRESAS E INSTITUCIONES:*

Que me facilitaron información para concretar y definir este trabajo:

Asociación Mexicana de Factoraje Financiero y Actividades Similares, A.C.

BDF Factoring.

Factoraje Bancomer.

San Diego Commercial Finance - Nexcom de México.

Seguros Comercial América - Factoring.

Servi RAF, S.A. de C.V.

Biblioteca UNAM – FES Cuautitlán C.4

Biblioteca UNAM – ENEP Acatlán

Biblioteca Miguel Lerdo de Tejada - SHCP

## *A TI:*

Que compartes mi inquietud por este tema.

## ÍNDICE

➤ Introducción	1
➤ Objetivos	5
<b>CAPÍTULO 1</b>	
<b>ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DE CUENTAS POR COBRAR Y POLÍTICAS DE CRÉDITO.</b>	<b>7</b>
1.1 Políticas de crédito y cobranza.	8
1.1.1 Concepto de crédito.	10
1.1.2 Condiciones de crédito.	11
1.1.3 Concepto de cobranza.	14
1.1.4 Causas del atraso en la cobranza.	15
1.1.5 Técnicas de cobranza.	16
1.2 Análisis de solicitud de crédito.	20
1.2.1 Análisis de los elementos de la solicitud	22
1.2.2 Indicadores financieros.	25
1.3 Nivel de cuentas por cobrar y términos.	28
1.3.1 Nivel de las cuentas por cobrar y términos	28
1.4 Análisis de saldos.	31
1.4.1 Análisis de antigüedad de saldos.	31
1.4.2 Clasificación de clientes en cartera vencida.	34

<b>CAPÍTULO 2</b>	
<b>FUENTES DE FINANCIAMIENTOS A CORTO PLAZO</b>	<b>38</b>
2.1 Diferentes fuentes de financiamiento a corto plazo.	38
2.1.1 Financiamientos internos sin y con garantía específica.	40
2.1.2 Financiamientos externos sin y con garantía específica.	42
2.2 Fuentes a corto plazo sin garantía específica.	43
2.2.1 Las cuentas por pagar.	43
2.3 Fuentes a corto plazo con garantía específica.	46
2.3.1 Documentos por pagar	47
2.3.2 Créditos obtenidos mediante sistema financiero.	50
2.4 Otras fuentes extraordinarias.	53
<b>CAPÍTULO 3</b>	
<b>EL FACTORAJE FINANCIERO EN MÉXICO.</b>	<b>56</b>
3.1 Definición y antecedentes históricos.	56
3.1.1 Definición.	56
3.1.2 Antecedentes.	57

3.2	Legislación del factoraje en México.	60
3.3	Diferentes modalidades y características.	61
3.3.1	Participantes.	61
3.3.2	Modalidades y características.	62
3.4	Mecánica de operación del factoraje en México.	70
3.4.1	Procedimiento de inscripción.	70
3.4.2	Tipo de documentos y el Aforo.	72
3.4.3	Plazos y comisiones.	73
<b>CAPÍTULO 4</b>		
<b>CASO PRÁCTICO</b>		<b>76</b>
4.1	Antecedentes.	76
4.2	Planteamiento del problema.	79
4.2.1	Consideraciones básicas.	80
4.3	Desarrollo.	84
4.4	Evaluación.	98
➤	<b>Conclusiones.</b>	<b>106</b>
➤	<b>Bibliografía.</b>	<b>110</b>
➤	<b>Hemerografía</b>	<b>113</b>
➤	<b>Consultas en Internet</b>	<b>115</b>
➤	<b>Anexos</b>	<b>117</b>

## LISTA DE CUADROS Y FIGURAS

### FIGURAS

2.1	Fuentes de Financiamiento por su origen.	39
2.2	Fuentes de Financiamiento a corto plazo.	40
3.1	Diagrama de Factoraje con Recurso.	65
3.2	Diagrama de Factoraje a Proveedores.	67
3.3	Diagrama de Factoraje Internacional.	69

### CUADROS

4.1	Clasificación de Clientes.	82
4.2	Antigüedad de Saldos en % de lo vencido.	83
4.3	Antigüedad de Saldos Clientes al 31 Octubre 2000	85
4.4	Estado de Resultados al 31 de Octubre del 2000.	88
4.5	Balance General al 31 de Octubre del 2000.	89
4.6	Selección de Cartera para Factoraje.	92
4.7	Asignación de Aforo.	93
4.8	Aplicación del Aforo y Aplicación de Indicadores Financieros.	94
4.9	Resumen Asignación de Aforo, Cálculo de Gastos y Comparativo de Gastos de Administración.	97

## **INTRODUCCIÓN**

En México, algunas empresas, tienen deficiencias en las políticas de créditos y cobranzas que han establecido para el control de sus cuentas por cobrar; otras incluso aún no las han definido, por considerar que no son de importantes o creer que no las requieren.

Lo anterior repercute en problemas de ventas a crédito a personas o empresas, que no tienen solvencia (en forma permanente o en ciertos períodos del año), para responder a los grandes compromisos que algunos de éstos suelen contraer; y por consiguiente se convierten en cuentas morosas con mínimas posibilidades de ser recuperadas. Propiciando, quebrantos o restricciones en su liquidez en forma considerable.

Éstas empresas, caen en la costumbre de financiarse con recursos de terceros (como proveedores y acreedores), bajo el riesgo de que se dañe su imagen crediticia y repercuta en sus procesos internos (por ejemplo si una empresa se retrasa en el pago de sus proveedores, propicia que estos no abastezcan sus requerimientos de materias primas para la terminación algún lote o producto urgente). O bien el solicitar créditos a largo plazo (habilitación o avío, hipotecarios, refaccionarios, etc.) que no están en posibilidad de pagar por desconocer las características de éstos y no analizar su propia situación financiera que a veces no les permite contar con este tipo de recursos. Sin darse cuenta de que sus cuentas por cobrar son un buen recurso de financiamiento a corto plazo, a través del Factoraje.

La problemática anterior se desarrolla en el contenido de éste Trabajo de Seminario, que se divide en cuatro capítulos:

El primer capítulo, describe brevemente algunas bases para establecer políticas de crédito y cobranza, los elementos

de análisis en las solicitudes de crédito de nuevos clientes, así como la aplicación de métodos de análisis de estados financieros, y la interpretación del reporte de antigüedad de saldos.

En el segundo capítulo, se mencionan las diferentes fuentes de financiamientos que existen a corto plazo y la forma en que algunos autores las han clasificado.

El tercer capítulo describe ampliamente las características y mecánica de operación de una de éstas fuentes de financiamiento a corto plazo, denominado el Factoraje.

El cuarto y último capítulo, muestra un caso práctico en donde se establece la aplicación del Factoraje Financiero y los efectos que produce en los estados financieros.

Por último, es importante mencionar que para la realización de este trabajo se consultaron diversas obras, de

autores especialistas en temas como: administración financiera y de cuentas por cobrar, análisis e interpretación de estados financieros, conocedores de las diversas fuentes de financiamiento existentes, y el apoyo de instituciones de reconocido prestigio que prestan el servicio del Factoraje Financiero, así como también de los representantes de la empresa en la que se lleva a cabo este ejercicio para su posible aplicación.

Este Trabajo de Seminario es útil para la consulta de estudiantes del área de finanzas y aquellos empresarios que requieran una fuente de financiamiento acorde a sus necesidades, a través de la práctica del Factoraje.

## **OBJETIVOS**

- **OBJETIVO GENERAL:**

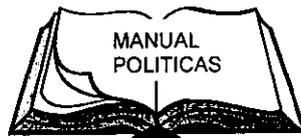
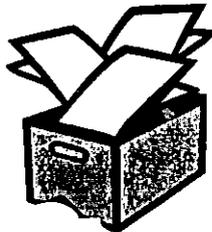
Demostrar las ventajas del Factoraje como recursos de Financiamiento para mejorar la liquidez en una empresa productora de autopartes, durante los períodos estacionales de recuperación de la cobranza.

**OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

- Mostrar que a través del Factoraje se pueden disminuir los períodos estacionales de recuperación de la cobranza..
- Simplificar los procesos administrativos que se generan durante los períodos estacionales de recuperación de la cobranza.

# Capítulo 1

## ***ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DE CUENTAS POR COBRAR Y POLÍTICAS DE CRÉDITO.***



## **Capítulo 1**

### **ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DE CUENTAS POR COBRAR Y POLÍTICAS DE CRÉDITO.**

La parte de la administración financiera referente a las cuentas por cobrar implican encontrar un equilibrio entre el riesgo y el rendimiento. En el grado en que se amplíen plazos y se concedan crédito a clientes de baja capacidad de pago, los fondos que generan estas cuentas, quedan inmovilizados y reducen en las empresas la capacidad de liquidar pasivos de corto plazo.

Las políticas relativas a las condiciones de crédito y los esfuerzos de cobro determinan que tan rápido será el flujo de entradas de efectivo, afectando a las decisiones de créditos que influyen sobre las ventas y las pérdidas por cuentas incobrables.

## 1.1 POLÍTICAS DE CRÉDITO Y COBRANZA.

Aún cuando en cada empresa varía el crédito que se dan a los clientes, estas lo promueven como una forma de incrementar sus ventas y obtener utilidades, es importante establecer políticas de crédito y cobranza que permitan tener bajo control las operaciones de ventas a crédito y la recuperación de estos.

Como señala James C. Van Horne, también "es necesario insistir en que las políticas de crédito y cobranza de una empresa no son independientes de las otras empresas. Si el producto y los mercados de capital son razonablemente competitivos, en la práctica de créditos y cobranza de una empresa influirán lo que hagan otras".<sup>1</sup>

Esto, en función de que existen cada vez más empresas que compiten con sus productos o servicios por un lugar prestigiado en el mercado, en nuestro país y en el extranjero; basándose en

---

<sup>1</sup> Fuente: Van Horne, James C.: "Biblioteca de Administración Financiera", p.442

algunas de las políticas establecidas por las más grandes y renombradas compañías transnacionales adaptándolas para sí.

Para establecer políticas de crédito y cobranza cada empresa debe considerar:

- Cuanto invertir en cuentas por cobrar
- Líneas máximas de crédito a otorgar a cada cliente.
- Plazos máximos de crédito
- Que tan adecuado es su sistema de cobranzas.

Por otro lado el C.P. Manuel E. Madroño, sugiere fijar los siguientes objetivos:<sup>2</sup>

- ⇒ Fijar el límite máximo de inversión en cuentas por cobrar.
- ⇒ Establecer límites máximos por cada cliente.
- ⇒ Establecer condiciones de crédito en forma clara.

---

<sup>2</sup> Fuente: Madroño C., Manuel E.; "Administración Financiera del Circulante", p.108.

⇒ Evitar que el otorgar de descuentos por pronto pago se conviertan en una carga adicional, a los egresos por concepto de cobranza, dando como resultado que sea un costo no controlable.

### 1.1.1 CONCEPTO DE CRÉDITO.

Si partimos de que la palabra crédito; proviene del latín "credítum"; significa tener fe o confianza y hablamos de cuentas por cobrar, podemos decir que es tener fe o confianza en que el deudor pagará el importe de una operación.

Ya que el crédito que la empresa concede a sus clientes, representa confianza, la única garantía que estos ofrecen es la promesa de pago a un plazo determinado; pero en la actualidad los clientes se obligan a emitir un documento comprobante que señala la fecha del vencimiento de dicha promesa.

### 1.1.2 CONDICIONES DE CRÉDITO.

Las condiciones de crédito que generalmente se establecen para cada cliente son:

- a) *Período de crédito*: es la duración del crédito a partir de la fecha de emisión de la factura, de la entrega del producto o servicio o la toma a revisión de la factura y emisión de contra-recibo.
  
- b) *Descuento concedido*: para promover el pago y la pronta recuperación de las cuentas por cobrar antes del vencimiento, se otorga un porcentaje de descuento, que también podría incrementar la demanda de los productos o servicios.
  
- c) *Concesiones de pagos estacionales*: durante períodos en los cuales las ventas de las empresas, bajan en algunas ocasiones, venderán a sus clientes extendiéndoles un poco más los créditos o negociando pagos parciales durante sus periodos estacionales. También es necesario comparar la rentabilidad de las ventas

adicionales para determinar si estas concesiones representan condiciones apropiadas.

Hay factores que influyen en las condiciones de crédito, éstos varían de una empresa a otra, pero en general podemos considerar:

- El tipo de producto de que se trata.
- Las circunstancias que rodean al comprador.
- La situación de la economía regional, nacional y en su caso mundial.

Otros factores son los que inciden en el tipo de política de crédito que se habrá de adoptar:

- Condiciones que permiten adoptar una política abierta:<sup>3</sup>
  - Situación financiera equilibrada.
  - Necesidad de crear una mayor fuente de recursos para hacer frente a compromisos a corto plazo.
  - Apertura de nuevos mercados o interés de absorber mayor proporción del mismo.

---

<sup>3</sup> Fuente: Cupelli, Rodolfo J.; "Organización de Créditos y Cobranzas", p.14-15

- Operar con amplio punto de equilibrio sobre ventas.
  - Necesidad de realizar stock en exceso compuesto por productos de lenta rotación.
  - Cuando se opera con alta rentabilidad.
  - Cuando determinados productos tienden a volverse obsoletos.
  - Ventas que deben hacer frente a acentuada competencia en precio y plazo.
- 
- Por el contrario, tienden a una política restringida:<sup>4</sup>
    - Situación financiera sumamente extendida, en grado tal que el asumir amplios riesgos crediticios sea incompatible.
    - Mayor demanda que oferta de productos, sin capacidad operativa para ampliar la producción.
    - Tener el liderazgo o el monopolio del mercado.
    - Vender productos de escasa rentabilidad, cuyo beneficio depende de la velocidad de rotación.
    - Cuando se producen artículos de elevado costo para clientes específicos.

---

<sup>4</sup> Cupelli: Op. Cit. (3), p.14-15.

### 1.1.3 CONCEPTO DE COBRANZA.

Ahora, si crédito es confiar en que el deudor pagará, la cobranza; del latín "recuperáre"; es percibir o recuperar del deudor la cantidad que este debe en el tiempo acordado.

Las políticas de cobranza, que establezca cada empresa; son los procedimientos para la recuperación de las cuentas pendientes a su vencimiento; estas políticas deben facilitar las entradas de dinero a la empresa para que mantengan unas finanzas sanas, en lo posible.

Estos procedimientos incluyen visitas personales, llamadas telefónicas, cartas (en tres niveles de recordatorio de adeudo), agencias de cobranza y como última opción la acción legal.

#### 1.1.4 CAUSAS DE ATRASO EN LA COBRANZA.

Las cuentas se atrasan por varios motivos que son:<sup>5</sup>

1. Mala interpretación de las condiciones de ventas.
2. Mala administración del negocio del deudor.
3. Excepciones temporales por anomalía en la posición financiera de un cliente que habitualmente cancela en término.
4. Cuando se alargan los plazos para aprovechar en el giro el capital del proveedor.
5. Sobreexpresión en las posibilidades operativas de quienes compran a crédito.
6. Insolvencia del cliente, etc.

Otras razones de la demora de los clientes, son:

- El haber sufrido algún desastre, dentro de estos se incluyen los desastres de la naturaleza o los siniestros en sus negocios (incendios, temblores, inundaciones, huelgas, etc.).

---

<sup>5</sup> Cupelli: Op. Cit. (3), p.77

- No cubren sus adeudos durante toda la temporada baja de ventas.
- La negligencia de aquellos que necesitan que se les recuerde que la factura ha vencido, etc.

### 1.1.5 TÉCNICAS DE COBRANZA.

Actualmente se cuenta con diversas técnicas de cobranza, que se emplean para gestionar el cobro de manera oportuna y eficiente, pero mientras más se atrasa una cuenta estas técnicas se hacen más personales y estrictas:

#### a) Notificación por escrito o Estado de Cuenta.

El uso de un simple estado de cuenta; en el que aparezcan las facturas pendientes y próximas a vencerse, como un medio para solicitar a los clientes la liquidación de sus saldos vencidos, acompañados de una sencilla y cortés solicitud de pago. También deben contener la información básica suficiente que permita al

cliente verificarla contra sus propios registros. El envío del estado colabora en forma eficaz a recuperar un volumen importante de cuentas.

b) Cartas tipo, Cartas intermedias y Fax.

**Cartas Tipo:** Como regla general, debe considerarse que la efectividad de los formatos va en proporción inversa a la gravedad del problema del cobro. Un formato estandarizado, produce extraordinarios resultados sobre cuentas recién vencidas. Los formatos deben estar bien escritos y redactarse en lenguaje claro y sencillo, pues con ellos se ahorra tiempo y gasto.

**Cartas Intermedias:** El ejecutivo de cobranza debe redactar cartas plenas de recursos y motivaciones con el suficiente tacto para inducir al cliente a cumplir su compromiso sin caer en el riesgo de lesionar su crédito mercantil. Las cartas intermedias de cobro pueden hacer hincapié en la idea de mantener antecedentes de crédito satisfactorios. En esta etapa resulta aconsejable obtener una respuesta de cual es el origen de la demora y evaluar la información recibida.

Fax: En la actualidad es una herramienta muy efectiva de cobranza puesto que exige la atención de quien lo recibe, casi en forma inmediata. El lenguaje utilizado será conciso, sin llegar a ofender, con frases cortas y precisas; da mejores resultados cuando la cobranza llega a la fase de urgencia y requiere de una acción rápida.

c) Llamadas telefónicas.

Se ha convertido en una herramienta generalizada de cobro, cuando se trata de problemas de cobro difíciles. El teléfono ofrece ventajas de velocidad y certeza, además el conversar personalmente con el deudor impide el que se niegue la deuda. El encargado de cobranza no debe dudar en llamar al cliente, ni temer molestarlo, ni tampoco pensar en la posibilidad de verse mezclado en un conflicto de tipo personal; si hace las comunicaciones con tacto, comprobará que estos temores carecen de fundamento real y que es benéfico para ambas partes entablar un diálogo telefónico; incluso para el cliente si requiere negociar el pago de manera esporádica.

d) Visita personal.

La visita personal ofrece todas las ventajas de la llamada telefónica más la ventaja de una conversación personal entre el vendedor local o el cobrador con el deudor; a pesar de los costos, la visita genera los mejores resultados en el procedimiento de cobranza, pues podría efectuarse el pago en ese momento.

e) Mediante agencias de cobranzas.

La empresa puede recurrir a una agencia de cobranzas para que se encarguen de las cuentas por cobrar. Normalmente los honorarios por este servicio son altos, por lo que la mayoría de las empresas, aunque pequeñas, cuentan con sus propios cobradores.

f) Recurso legal.

El recurso legal es el paso más extremo en el proceso de cobranza. No sólo es caro, sino también podría forzar al deudor a declararse en quiebra, reduciéndose así la posibilidad de negociar con él en el futuro, si que se garantice el pago final de las deudas vencidas.

## 1.2 ANÁLISIS DE SOLICITUDES DE CRÉDITO.

Cada empresa elabora el formato de su solicitud de crédito conforme a sus necesidades, lo que sí es requisito, es el anexar a esta los estados financieros que faciliten su análisis. (Ver Anexo A Solicitud de Crédito de una Empresa, página 117).

Por lo general, las solicitudes de crédito deben contener los siguientes datos:

- a) Nombre o razón social;
- b) Domicilio legal y comercial;
- c) Iniciación de sí es comercio o industria;
- d) Ramo principal y accesorio;
- e) Figura jurídica;
- f) Teléfonos y fax;
- g) Nombre y datos personales de los socios;

- h) En caso de regirse por un directorio, nombre y datos personales de los directores;
- i) Nombres y datos de quienes pueden firmar como representantes legales y poderes otorgados;
- j) Datos y fecha de inscripción de registro ante Cámara de Comercio;
- k) Referencias comerciales y bancarias;
- l) Seguros adquiridos indicando monto y riesgo de los mismos;
- m) Nombre, cargo y firma de las personas que autorizan la investigación; etc.

Otros datos pueden ser:

- n) Descripción del local, negocio o empresa.
- o) Descripción de sus mecánicas de compras y/o ventas.
- p) O del área o bienes que requieran del producto o servicio adquirido.

### 1.2.1 ANÁLISIS DE LOS ELEMENTOS DE LA SOLICITUD.

Es importante conocer a través de la solicitud y otros documentos complementarios a los prospectos de clientes, analizando algunos elementos:

- ✓ Estatutos, Contratos y Poderes: es de suma importancia, por que de ellos surgen: la capacidad de la empresa para obligarse respecto a terceros y quienes son los facultados para representarla mediante un poder establecido en escritura pública.
  
- ✓ Registro ante Cámara de Comercio, y registro Público de la Propiedad: que permite identificar el tipo y giro de operaciones que realiza dicho negocio o empresa; y las propiedades con que cuenta, así como la situación legal en que se encuentran.
  
- ✓ Referencias Personales, Comerciales y Bancarias: de aquí se obtiene información con la que se inicia la investigación de sus antecedentes y una breve imagen de que goza en el mercado.

Esta información permite conocer el crédito que otros proveedores han otorgado; mientras que los bancos limitan la información de cómo opera y cumple el cliente en cuestión. Las referencias personales permiten conocer al cliente en su carácter general y validar su calidad moral ante compromisos de crédito.

- ✓ Informe del vendedor: considerando ciertas reservas sobre la opinión del vendedor; la información que pueda obtener el vendedor durante una entrevista directa con el prospecto de cliente, complementará algunos puntos a investigar.
  
- ✓ Entrevista personal e inspección ocular del establecimiento: la entrevista la puede realizar el gerente de crédito o el contralor de la empresa, y sirve para formar una imagen más clara de la persona o empresa con que se ha de operar, de sus planes de crecimiento, etc.

- ✓ Análisis de los Estados Financieros: permiten conocer la verdadera capacidad financiera de la empresa, a través de diversos medios de análisis.

Con relación al uso de estados financieros en el análisis, existen problemas que impiden hacer uso de estas herramientas; como el que no todas las empresas formulan estados financieros, otras los preparan solo para uso interno, otras si los proporcionan pero no son dictaminados, algunos otros son dictaminados pero no muy confiables.

En algunas, no es muy usual el examen de los estados financieros para fines de crédito, aunque poco a poco se van incrementando el número de empresas que proporcionan a sus proveedores (u otras instituciones) la información necesaria para llevar a cabo los análisis; preferentemente se requiere que no sean consolidados y se preparen en forma comparativa.

### 1.2.2 INDICADORES FINANCIEROS.

Los elementos principales para lograr el análisis, a través de los indicadores financieros, son el estado de resultados y el balance general y algunas herramientas utilizables son:

→ Método de porcentajes integrales: con el que se establece la proporción de una partida en relación con otra, partiendo de que a la cifra más alta se le asigna el 100%.<sup>6</sup>

→ Razones Financieras: son las más usadas en el análisis e interpretación de los estados financieros y entre estos están:<sup>7</sup>

✦ Del Capital de Trabajo: aunque no es un índice, se emplea para conocer cual es el monto del efectivo con el que la empresa realiza sus operaciones comunes. Se determina restando a Activo circulante el Pasivo circulante.

---

<sup>6</sup> Fuente: Gitman J. Lawrence; "Administración Financiera Básica", p.93-94.

<sup>7</sup> Gitman J.: Op. Cit. (6), p.98-99,101,189.

- ❖ De Liquidez: representa la cantidad de dinero líquido que se tiene disponible para cumplir con el pago de compromisos a corto plazo con terceros.
  
- ❖ De Solvencia: sirve para medir la capacidad de la empresa para cumplir con sus adeudos a corto plazo, y se determina dividiendo el Activo circulante entre el Pasivo circulante.
  
- ❖ Margen de Seguridad: al igual que el de solvencia, mide la capacidad de cumplir con los compromisos a corto plazo, pero partiendo del Capital de Trabajo que es dividido por el Pasivo circulante.
  
- ❖ Apalancamiento: (también conocido como índice de endeudamiento) es el que mide la proporción de activos totales financiados por los acreedores de la empresa. En cuanto más alto es este índice, más alto es el monto de dinero de terceras partes que se usa para generar utilidades; y se calcula dividiendo el Pasivo total entre el Activo total.

→ Ciclo Financiero corto: es la suma de los días de recuperación del efectivo más la rotación de cuentas por cobrar e inventarios menos el tiempo promedio en que se saldan las cuentas por pagar; para saber en cuantos días en promedio se cubren las operaciones de la empresa; la rotación de estas cuenta se calcula de la siguiente manera:<sup>8</sup>

- Rotación de Cuentas por Cobrar: dividiendo las cuentas por cobrar entre las ventas promedio diarias.
- Rotación de Inventarios: resulta de la división del total de inventarios entre el costo de lo vendido.
- Rotación de Cuentas por Pagar: al dividir el saldo de proveedores entre el saldo de compras del período.
- Rotación del Efectivo: es el resultado de la diferencia entre la fecha de recuperación de las ventas a crédito contra el pago a proveedores.

---

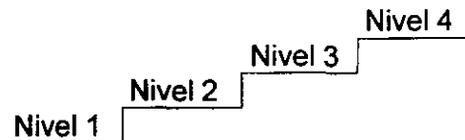
<sup>8</sup> Gitman J.: Op. Cit. (6), p. 102-103,216-217.

Lo anterior nos ayudará a determinar el monto y plazo de crédito a asignar, algunas restricciones o garantías a solicitar y en que nivel de crédito pueden quedar clasificadas las cuentas por cobrar.

### 1.3 NIVEL DE CUENTAS POR COBRAR Y TÉRMINOS.

#### 1.3.1 NIVELES DE LAS CUENTAS Y TÉRMINOS.

El C.P. Víctor E. Molina Aznar sugiere, la posible existencia de cuatro niveles de crédito en las grandes empresas, el puesto que ha sido facultado para autorizarlos y los requisitos que deben cubrirse para ser otorgados, como sigue:<sup>9</sup>



---

<sup>9</sup> Fuente: Molina Aznar, Víctor E.; "Estrategias para otorgar Créditos Sanos", p.62-64

## **Nivel 1**

Nivel de Crédito: hasta \$ 10,000.00

Puestos que autoriza: gerente de crédito y cobranzas.

Requisitos que deben cubrirse:

- Pedido y/o solicitud de crédito.
- El informe u opinión del agente de ventas, ya sea por escrito o bien dando el visto bueno en la solicitud de crédito.
- Investigación de las referencias personales, bancarias y comerciales.
- Visita al domicilio del cliente.
- Informe del cobrador profesional.
- Firma del otro cónyuge o socio, conjuntamente, como responsable solidario de la operación.
- En aquellos casos que se juzgue prudente puede documentarse la operación y solicitarse la firma de un avalista.

## **Nivel 2**

Nivel de Crédito: de \$ 10,000.00 hasta \$ 25,000.00

Puestos que autoriza: contralor.

Requisitos que deben cubrirse:

- Los anteriores.
- Informe de una agencia de investigación de crédito o bien un investigador privado de crédito.
- Se documentará la operación con pagarés.
- Firma de un avalista y/o garantías colaterales.

### **Nivel 3**

Nivel de Crédito: de \$ 25,000.00 hasta \$ 50,000.00

Puestos que autoriza: comité de crédito.

Requisitos que deben cubrirse:

- Los anteriores, pero llevando a cabo una investigación más profunda y garantías acordes al monto del crédito.
- Dictamen de contador público reconocido.
- Presentación de diversos estados financieros, dictaminados, tal como el estado de origen y aplicación de recursos, estados proforma, la rotación de cartera, inventarios, proveedores, etc.

#### **Nivel 4**

Nivel de Crédito: más de \$ 50,000.00

Puestos que autoriza: comité de crédito.

Requisitos que deben cubrirse:

- Los anteriores, relativos al nivel 3.
- Establecimiento de garantías colaterales, tal como una hipoteca o una fianza.
- Puede requerirse de otros estados financieros como el estado de origen y aplicación de recursos, estados proforma, la rotación de cartera, inventarios, proveedores, etc.

### **1.4 ANÁLISIS DE SALDOS.**

#### **1.4.1 ANÁLISIS DE ANTIGÜEDAD DE SALDOS.**

Cuando las empresas ya cuentan con un considerable número de clientes; para fines de control, en forma manual o sistematizada, emiten reportes de antigüedad de saldos de sus cuentas por cobrar,

que concentran los nombre de sus clientes, una clave para identificarlos, los números de facturas y sus fechas de emisión, y el período de vencimiento en el que se encuentran.

El análisis de antigüedad parte de establecer la proporción del saldo de las cuentas por cobrar que han estado vigentes en un período específico y requiere que las cuentas de la empresa se dividan en grupos con base en su fecha de origen. Por lo general la división es efectuada sobre una base mensual, que abarca los tres o cuatro meses inmediatamente anteriores. El análisis permite destacar irregularidades, y también puede descubrir la causa de las deficiencias del crédito y de cobranza.

Este es un ejemplo del reporte de antigüedad de saldos de una empresa, con el porcentaje que muestra en que condiciones de recuperación se encuentra, si sus ventas a crédito fueran a 30 días.

**Factoraje Financiero - Administración de Cuentas por Cobrar.**

EMPRESA ABC. S. A. DE C. V. MEXICO							31 Oct. 2000/Lu
Análisis de antigüedad de saldos - Resumido							
Fecha de corte 31/10/2000							
Clave	Cliente	Por vencer	Días			+ DE 90	TOTAL
			30	60	90		
01004	Autotransportes Delta	842	-	-	-	-	842
01029	Autob.1ª Clase Méx-Zacat.	6,164	-	-	-	-	6,164
03074	Comercializadora Geizher	8,205	14,278	-	-	-	22,483
04020	Delgado Flores Adrián	43,824	22,921	-	-	-	66,745
07022	Flores Galindo Candy	22,860	2,310	-	-	-	25,170
08011	Hurtado Meneses Daniel	-	6,184	-	-	-	6,184
10007	José Trinidad Farrel Avila	-	2,122	-	-	-	2,122
12012	Lubriagasa	885,624	872,159	256,479	-	-	2,014,262
	<b>Total</b>	<b>967,519</b>	<b>919,974</b>	<b>256,479</b>	-	-	<b>2,143,972</b>
	Porcentaje del total	45.13%	42.91%	11.96%			100%

En este reporte se ve que el 11.96% de las ventas de agosto aún no se recuperan, están a los 60 días de su fecha de vencimiento por lo que se debe negociar su recuperación; el 42.91% son ventas de septiembre están a 30 días de su vencimiento, y aunque algunas aún sean vigentes y estén ya por cobrarse, otras rebasan los 30 días casi llegando a ser parte de las cuentas a 60 días; las cuentas que están en la columna "Por vencer" son aún vigentes.

## 1.4.2 CLASIFICACIÓN DE CLIENTES EN CARTERA

### VENCIDA.

Los deudores que integran la cartera vencida comprenden: los que tienen duda en algún aspecto, los negligentes, quienes han fallado pero no por su culpa, los que se atrasan en sus pagos en determinada estación del año, los crónicamente lentos para pagar y deudores que definitivamente no puedan pagar. Cada uno de éstos grupos debe tratarse en forma diferente.

⇒ Los clientes que muestran cierta duda y no están seguros respecto de los términos, quienes posiblemente hayan extraviado sus facturas o no quieran pagar porque consideren que el valor de sus facturas es tan pequeño que no valen la pena molestarse en pagarlo. Estos deudores lentos cubrirán sus facturas tan pronto comprendan los términos, se les envíen duplicados de sus facturas o cuando se les facturen valores superiores.

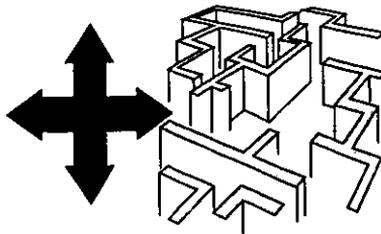
- ⇒ Se consideran clientes negligentes aquellos que necesitan que se les recuerde que la factura ha vencido. En ocasiones a los empleados se les giran instrucciones de no pagar en tanto no reciban un recordatorio. Una forma de resolver este problema es enviando un aviso de saldo vencido tan pronto como sea posible.
- ⇒ Clientes no culpables de no poder pagar, comprende aquellos que han tenido que soportar algún desastre. Dentro de éstos se incluyen los desastres de la naturaleza así como problemas derivados de la escasez de materiales y problemas laborales. Si cualquiera de estas calamidades ocurriera, deberá hacer todo lo posible por ayudar al cliente a recuperarse. Generalmente estos constituyen problemas a corto plazo y no afectan los esfuerzos de cobranza a largo plazo.
- ⇒ Los clientes que fallan en sus pagos estacionalmente son aquellos que precisamente no cubren sus adeudos durante toda la temporada floja. Asegúrese que en caso que decidiera soportar este tipo de clientes no sea usted el único a quien no le paguen.

⇒ Los clientes crónicamente lentos son de dos tipos: a) clientes que tienen dinero pero que por costumbre se hacen esperar a sus proveedores, y b) clientes que carecen de fondos y dependen del financiamiento de proveedores para financiar sus operaciones. Otro tipo es el que promete pagar pero que no cumple su promesa, y ni siquiera responde a las cartas, recordatorios llamadas telefónicas, etc.

⇒ Se consideran clientes que no pueden pagar los que admiten que temporalmente se encuentran cortos de dinero, en espera de algún préstamo o inyección de capital. En efecto pudiera suceder que estén al borde de la quiebra. Son éstas las cuentas que dan mayor dolor de cabeza y podrán terminar como cuentas malas o incobrables. Lo mejor que puede hacerse es presionar para recibir pago inmediato ya sea total o parcial. Si la compañía estuviera prácticamente quebrada será el momento para investigar el proceso legal a seguir y se decidiría si se envía a jurídico la cuenta morosa.

## **Capítulo 2**

### ***FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO.***



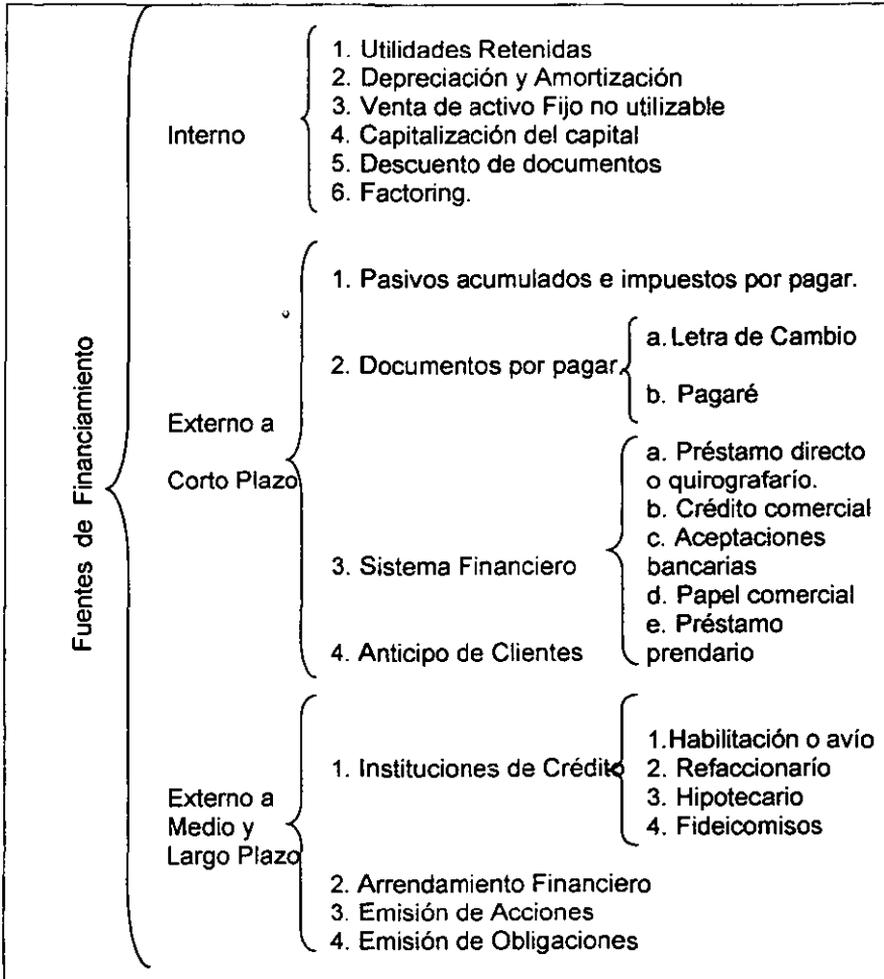
## **Capítulo 2**

### **FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO**

#### **2.1 DIFERENTES FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO.**

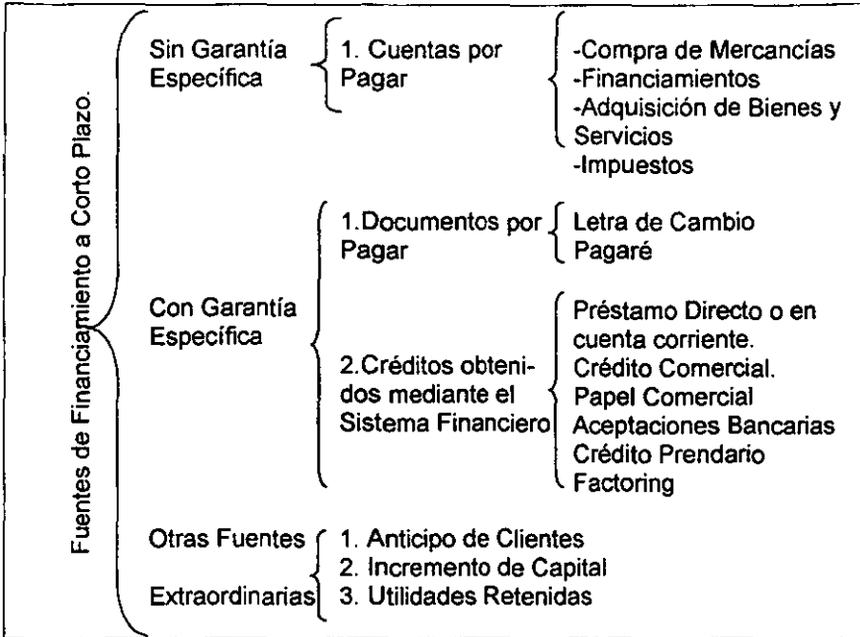
Cuando una empresa requiere de algún financiamiento es necesario, que determine su estructura financiera a través del análisis de estados financieros (visto en el capítulo uno, subtema 1.2.2 Indicadores financieros), su capacidad de endeudamiento, y por otro lado, conozca las fuentes de financiamiento que existen; así como conocer su clasificación: por el origen en que provienen (ver Cuadro 2.1) y su duración (ver Cuadro 2.2)

Cuadro 2.1 Fuentes de Financiamiento por su origen.



Fuente: Madroño Cosío, Manuel E., "Admón. Financiera del Circulante", p.64.

Cuadro 2.2 Fuentes de Financiamiento a Corto Plazo.



Fuente: Madroño Cosío, Manuel E., "Admón. Financiera del Circulante", p.65.

### 2.1.1 FINANCIAMIENTOS INTERNOS SIN Y CON GARANTÍA ESPECÍFICA.

Se consideran financiamientos internos *autogenerados*, sin garantía específica, los recursos propios de la empresa, que no compromete activos específicos como garantía, generado por el

incremento de reservas complementarias de activo, reservas de pasivo, reservas de superávit, venta de activo fijo obsoleto, no necesario ni indispensable, utilidades acumuladas retenidas de la empresa, etc.<sup>10</sup>

Los financiamientos internos *espontáneos*, sin garantía específica, son los recursos propios de la empresa, que no compromete activos específicos como garantía, originados por la acumulación de pasivos, como sueldos a empleados acumulados por pagar, salarios a trabajadores acumulados por pagar, impuestos acumulados por pagar, impuestos retenidos por pagar, participación de utilidades a trabajadores por pagar, etc.<sup>11</sup>

Y los financiamientos internos *negociados*, sin garantía específica, son los motivados por los préstamos de funcionarios, préstamos de socios, por las aportaciones de capital social,

---

<sup>10</sup> Fuente: Perdomo Moreno, A; "Administración Financiera del Capital de Trabajo" p.192

<sup>11</sup> Perdomo M.: Op. Cit. (11), p.193

accionistas, propietarios, etc., pendientes de capitalizar, o por la capitalización de la actualización del capital.<sup>12</sup>

Los financiamientos internos *negociados*, con garantía son los obtenidos por la empresa que comprometen algún activo, generalmente fijo como garantía del crédito, motivado por préstamos recibidos de funcionarios, empleados y socios de la misma.<sup>13</sup>

## 2.1.2 FINANCIAMIENTOS EXTERNOS SIN Y CON GARANTÍA ESPECÍFICA.

Se consideran financiamientos externos *espontáneos*, sin garantía específica, los recursos obtenidos de terceros, que no compromete activos específicos como garantía de crédito, motivados por crédito comercial con proveedores y acreedores.<sup>14</sup>

---

<sup>12</sup> Perdomo M.: Op. Cit. (11), p.193-194

<sup>13</sup> Ibid.

<sup>14</sup> Ibid.

Son financiamientos externos *negociados* con garantía, los recursos obtenidos de terceros generados por créditos bancarios, créditos extrabancarios, documentos por pagar, préstamos garantizados, etc.<sup>15</sup>

## **2.2 FUENTES A CORTO PLAZO SIN GARANTÍA ESPECÍFICA.**

En México es usual obtener financiamiento, de terceros, sin otorgar más garantía que la promesa de pagar al vencimiento del plazo establecido, para hacer frente a dicha obligación. Entre estas fuentes de financiamiento, la más común es:

### **2.2.1 LAS CUENTAS POR PAGAR.**

Las cuentas por pagar se refieren, a las operaciones que la empresa realiza para comprar bienes o servicios, generalmente

---

<sup>15</sup> Perdomo M.: Op. Cit. (11), p.193-194

destinados para su consumo (no para su venta), que aún no ha vencido el plazo para su pago, como:<sup>16</sup>

- ◆ Compra de mercancías, adquiridas de terceros a crédito y sin garantía documental, y que sirven para realizar las operaciones propias de la empresa. En algunos casos ésta mercancía es vendida al mismo plazo en el que fue adquirida, y al vencimiento del mismo se tendrá recurso para liquidar al proveedor.
  
- ◆ Acreedores por Financiamiento, con referencia a los casos en que la empresa requiere de recursos esporádicos y por volúmenes no muy grandes, para liquidar o realizar sus operaciones normales; siendo muy común solicitar préstamos a personas ajenas al negocio, que permitan llevar a cabo las operaciones que requiere la organización. Su plazo suele ser muy variado, pero por lo general a muy corto plazo.

---

<sup>16</sup> Fuente: Madroño Cosío, Manuel E., "Admón. Financiera del Circulante", p.66-67.

- ◆ Adquisición de bienes y servicios distintos a las mercancías, son las operaciones que realiza la empresa por compra de bienes y uso de servicios no destinados a la venta, de las cuales no ha vencido el plazo; y mientras tanto la empresa puede efectuar actividades urgentes distraendo momentáneamente los recursos para salir adelante en sus compromisos.

Al vencimiento del plazo, se realiza un retiro de efectivo para liquidar el adeudo; entre estos pasivo, con vencimiento mensual, los más comunes son:

- Pago de teléfonos,                      - rentas,                      - sueldos,
- Provisiones de luz y fuerza,                      - agua,                      - honorarios y
- Provisión para el pago de gratificaciones a trabajadores.

Entre los pasivos que se afectan en forma anual están:

- Provisión de Participación de Utilidades y
- Provisión de Bonos a Funcionarios.



políticas de la empresa o de las restricciones que fijen las sociedades Nacionales de Crédito.<sup>17</sup>

Estas fuentes con garantía específica pueden ser las siguientes:

### 2.3.1 DOCUMENTOS POR PAGAR.

Que parten del financiamiento obtenido mediante proveedores y acreedores, a través de los títulos de crédito que una empresa o persona le expide a otra, para garantizarle que liquidará el crédito en el plazo convenido.<sup>18</sup>

La Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, establece que "son títulos de crédito los documentos necesarios para ejercer el derecho literal y autónomo que en ellos se

---

<sup>17</sup> Madroño C.: Op. Cit. (16), p.68.

<sup>18</sup> Ibid.

consigna.<sup>19</sup> Además pueden ser nominativos y/o al portador, si es que se especifica o no a favor de quién se expiden.<sup>20</sup>

Los títulos de crédito más utilizados son:<sup>21</sup>

a) Letra de Cambio. Es un título de crédito mediante el cual una persona llamado girador da una orden incondicional de pago a otra llamado girado, para que le pague a un tercero, denominado beneficiario.

Este documento puede ser girado en varias formas:

- A la Vista; el vencimiento es a la presentación del documento.
- A Cierta Tiempo Vista; el documento deberá ser pagado dentro de cierto tiempo a partir de la fecha de presentación (10 días vista, 15 días vista, etc.)

---

<sup>19</sup> Fuente: "Código de Comercio y Leyes Complementarias", México 1983, Art. 5 y 7.

<sup>20</sup> Código de Comercio y Leyes Complementarias: Op. Cit. (19), Art. 23 Y 69.

<sup>21</sup> Madroño C.: Op. Cit. (16), p.69.

- A Cierta Tiempo Fecha; cuando el documento tendrá su vencimiento en cierto tiempo (10 días vista, 15 días vista, etc.) tomando como base la fecha de expedición.
- A Día Fijo, se establece claramente el día de pago.

En las letras de cambio no podrá estipularse el cobro de intereses, además de que requiere ser presentada para su aceptación. En el caso de no pagarse la letra, es necesario protestarla ante Notario Público o Corredor Público, estableciendo que se presentó a tiempo y el obligado dejó de aceptarla o pagarla.

b) Pagaré. Es un título de crédito mediante el cual una persona llamada suscriptor da una promesa incondicional de cubrir una cierta cantidad de dinero a otra persona llamada beneficiario.

La ventaja del pagaré está en que puede incluir intereses, tanto normales como moratorios, así como el hecho de no tener que protestarlo por falta de pago o aceptación.<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup> Código de Comercio y Leyes Complementarias: Op. Cit. (19), Art. 23 Y 69.

### 2.3.2 CREDITOS OBTENIDOS MEDIANTE EL SISTEMA FINANCIERO.

En algunas empresas no siempre se cuenta con montos suficientes de financiamiento interno o externo, por lo que tienen la necesidad de recurrir al sistema financiero en busca de recursos; siendo conveniente conocer y analizar el destino de dichos préstamos a fin de no poner en peligro la estructura financiera de la empresa.

A continuación se mencionan algunas de estas fuentes de financiamiento:<sup>23</sup>

A) Préstamos Directos o Quirografarios: consisten en que una empresa solicita dinero a una Sociedad Nacional de Crédito, otorgando la empresa como garantía un pagaré y un aval; el plazo será máximo de 90 días, siendo renovable una o varias veces.

---

<sup>23</sup> Madroño C.: Op. Cit. (16), p.70-71.

- B) Descuento de Documentos: la empresa puede descontar los títulos de crédito recibidos en pago, ante las Sociedades Nacionales de Crédito. El descuento consiste en la entrega que hace la empresa de sus documentos por cobrar y a cambio recibirá de la Institución el valor del documento menos la tasa de descuento correspondiente.
- C) Crédito Comercial Irrevocable: se otorga con el objeto de importaciones de bienes o mercancías, siempre y cuando su internación al país sea lícita.
- D) Papel Comercial: son pagarés con valor nominal muy alto y con vencimientos mínimos de 90 días, renovables hasta un máximo de 270 días, debiendo estar registrados por la Comisión Nacional de Valores; el papel comercial es un sustituto de los créditos bancarios que permiten cubrir a corto plazo las necesidades de capital de trabajo.
- E) Aceptaciones Bancarias: son letras de cambio giradas por personas morales, a su propia orden, aceptadas por

instituciones de banca múltiple, con base en créditos que la institución otorga a las personas morales. Las letras serán colocadas en el mercado de dinero, asumiendo la Sociedad Nacional de Crédito la obligación de pagarlas a su vencimiento y tienen como finalidad únicamente financiar necesidades de tesorería.

- F) Crédito Prendario: es aquel crédito que además de la garantía de un título de crédito está respaldado por un bien. Dentro de este tipo de créditos podemos considerar el préstamo que una Sociedad Nacional de Crédito efectúa a una entidad, recibiendo como garantía un certificado de depósito por el valor de las mercancías depositadas en un almacén general de depósito.
- G) Factoring: es el financiamiento que otorga un factor a un acreditado con relación a las cuentas por cobrar por lo cual percibe una determinada comisión y contraprestación por el servicio prestado.

El *Factoraje* es el tema principal de este Trabajo de Seminario, por lo que se desarrolla con más detalle en el capítulo siguiente.

## **2.4 OTRAS FUENTES EXTRAORDINARIAS.**

El uso de fuentes extraordinarias consiste en aprovechar fuentes de recursos que no sean propiamente relacionadas con su actividad. La ventaja radica en el ahorro del costo del financiamiento, lo más comunes son:<sup>24</sup>

A) Anticipo de Clientes: Cuando los clientes solicitan productos o servicios, se le puede requerir de un anticipo como garantía, esto permite que la empresa durante su producción solvete sus necesidades primarias.

B) Incrementos de Capital: Los incrementos de capital permiten tener efectivo por parte de los socios o accionistas para el

---

<sup>24</sup> Madroño C.: Op. Cit. (16), p.76-77.

desarrollo de los fines generales de la empresa. Este financiamiento tiene como costo el rendimiento de la inversión de los accionistas.

C) Utilidades Retenidas: Se pueden clasificar en dos grupos:

a) Las que están a disposición de la Asamblea de Accionistas, son:

- Utilidades por aplicar.
- Reserva por prima sobre acciones.

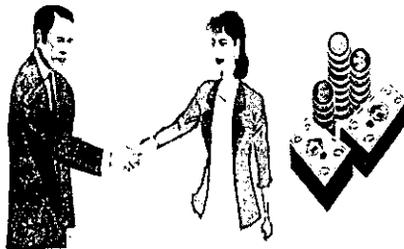
b) Las que pueden ser únicamente capitalizables, entre estas están:

- Reserva Legal.
- Reserva de Reinversión.
- Reserva de Mantenimiento de Capital.
- Exceso o insuficiencia en la actualización de Capital.

Las utilidades retenidas son una fuente de financiamiento sin costo, pues no originan pago de dividendos; y permiten que las operaciones de la empresa no se vean obstaculizadas por falta de liquidez.

## Capítulo 3

### ***EL FACTORAJE FINANCIERO EN MÉXICO.***



## **Capítulo 3**

### **EL FACTORAJE FINANCIERO EN MÉXICO.**

#### **3.1 DEFINICIÓN Y ANTECEDENTES HISTÓRICOS.**

##### **3.1.1 DEFINICIÓN.**

La palabra factor proviene del latín "facio" hacer, "facere" el que hace; es decir, el que realiza un acto determinado por otro. Por sus funciones específicas podemos definir al factoraje, pero las definiciones que debemos considerar como más precisas son las siguientes:

Factoraje financiero es aquella actividad en la que mediante contrato que celebre la empresa de factoraje financiero con sus

clientes, personas morales o personas físicas que realicen actividades empresariales, la primera adquiera de los segundos derechos de crédito relacionados a proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, con recursos provenientes de las operaciones pasivas.<sup>25</sup>

Factoraje es un mecanismo de financiamiento a corto plazo mediante el cual una empresa comercial, industrial, de servicios o persona física con actividad empresarial, promueve su crecimiento a partir de la venta de sus cuentas por cobrar vigentes a una empresa de factoraje.<sup>26</sup>

### 3.1.2 ANTECEDENTES.

Aun cuando el factoraje ya es una herramienta de financiamiento, durante sus inicios tuvo muy poca difusión en

---

<sup>25</sup> Fuente: "Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito", México 1990, Art.45-B Fracc, II Párr. 3

<sup>26</sup> Fuente: Definición establecida por la Asociación Mexicana de Factoraje Financiero y Actividades Similares A. C.

nuestro país; siendo que más o menos al mismo tiempo aparecía el arrendamiento financiero; pero del factoraje sabemos que en:

1960 - Se fundó en nuestro país Walter E. Heller de México, S.A. que inició la prestación del servicio de cobertura de cobranza por ventas en el extranjero, y por otro lado Corporación Interamericana con operaciones de cartera y financiamiento.

1975 - Se fusionan Walter E. Heller y Corporación Interamericana creando Factoring Interamericana, S.A. realizando más actividades mejor definidas propias del factoraje.

1980 - Y hasta mediados de ésta década, ya existían otras cuantas empresas de factoraje, que poco a poco fueron incrementando su número y perfeccionando sus operaciones para cubrir los mismos niveles de demanda. Así también, se crean empresas de factoraje dedicadas al financiamiento de cuentas por cobrar de exportación (por ejemplo San Diego Commercial Finance - Nexcom de México).

1988 - Se instituye en México la Asociación Mexicana de Factoraje Financiero y Actividades Similares, A. C.; la cual concentra en una agenda a las empresas asociadas (como el Banco Nacional de México, Factoraje Bancomer, Factor Banorte, Factoraje Afirme, Factoraje Mifel, Factoraje Serfin, Factoring Comercial América, etc.)

1990 - Se establecen las reglas de funcionamiento para las Empresas de Factoraje Financiero e instituciones bancarias que ofrecen mejores servicios, para todo tipo de empresas de giro comercial, industrial y de servicios que así lo requieran.

En estas últimas décadas podemos apreciar que las operaciones de factoraje nacional e internacional están respaldadas por las instituciones o empresas de renombre, por su experiencia y calidad son confiables y de fácil acceso para las empresas, pequeñas o medianas, que utilicen esta fuente de financiamiento para incrementar su capital de trabajo.

### 3.2 LEGISLACIÓN DEL FACTORAJE EN MÉXICO.

El 3 de Enero de 1990, se publica en el Diario Oficial de la Federación el Decreto que adiciona y modifica a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, siendo esta la legislación vigente que regula las operaciones de las Empresas de Factoraje Financiero.

"... La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante reglas de carácter general, determinará los requisitos, condiciones y límites que las empresas de factoraje deberán cumplir para que la administración y cobranza se realice por terceros" <sup>27</sup>

A través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, como organismo encargado de regular las operaciones de las empresas de factoraje; ya que manejan documentos propios de operaciones crediticias; se reconoce como legal el manejo del factoraje mediante el contrato que se celebra entre el factor y el cedente.

---

<sup>27</sup> Ley Gral. de Orgs. y Activs. Aux. de Crédito: Op. Cit.(25), Art.45-B, Fracc. II Párr. 3.

Y bajo la normatividad de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, éstas empresas de factoraje forman parte de Sistema Financiero Mexicano.

### **3.3 DIFERENTES MODALIDADES Y CARACTERÍSTICAS.**

#### **3.3.1 PARTICIPANTES**

Dentro del proceso de desarrollo en las operaciones de Factoraje Financiero, intervienen para su desarrollo:

**Comprador o Cliente:** persona física o moral que adquiere y recibe el bien y/o servicio por parte de su empresa a crédito, obligándose a su pago de acuerdo a las condiciones pactadas; y soportadas con un comprobante como facturas selladas, contra-recibos, letras de cambio, pagarés u otros; al vencimiento de éstos.

**Cedente:** Su empresa, sea persona física o moral, que contrata los servicios de una empresa de factoraje, con el fin de cederle sus cuentas por cobrar vigentes, de las operaciones de venta a sus clientes y obtener un beneficio de la misma.

**Factor o Empresa de Factoraje:** es el intermediario financiero; autorizado por las dependencias oficiales para prestar el servicio de administración de cartera, evaluación e investigación de clientes, gestión de cobranza, etc.; que recibe del cedente las cuentas por cobrar pagándole por las mismas un precio determinado y notificándole a sus clientes de esta operación para que al vencimiento paguen.

### 3.3.2 MODALIDADES Y CARACTERÍSTICAS.

El Factoraje es la venta de un activo circulante (cuentas por cobrar), que representa la entrada del efectivo para la empresa, a través de la venta a crédito de sus productos a

sus clientes; estos otorgan un comprobante de esta operación, que es uno de los elementos que participan activamente en durante el factoraje, y determinan quien tomara el riesgo de la operación, de la siguiente manera:

➤ Factoraje sin recurso.

Se le conoce también como factoraje puro, y se establece cuando la empresa de factoraje adquiere la cartera del cedente sin su recurso; es decir sin los documentos que respalden la operación de venta, lo que implica que al momento del cobro si no se puede efectuar, el cedente no garantiza ni se compromete a su pago.

Este tipo de factoraje ya no es de uso común; como la única garantía está representada en los papeles que se adquieren y en esta modalidad de factoraje no se cuenta con ellos; representa mucho riesgo para la empresa de factoraje.

➤ Factoraje con recurso.

Esto es, cuando el factor adquiere la cartera no vencida de una empresa, estando validada por facturas selladas, contra-recibos, letras de cambio o cualquier otro título por cobrar, para que al vencimiento de los documentos cobre el total de los mismos al cliente (consumidor del producto o servicio) del cedente.

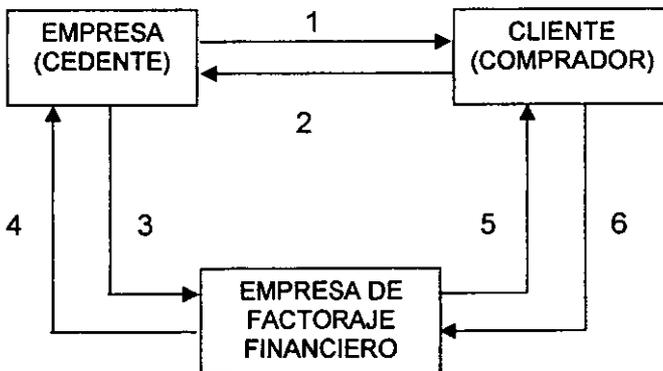
En el caso de que el comprador no cumpla con el pago, el cedente está obligado a liquidar el importe de la cesión, por eso se denomina con recurso.

La empresa de factoraje realiza las siguientes actividades (ver Figura 3.1):

- ✓ Adquiere las cuentas por cobrar a través de un contrato de cesión de derechos de crédito o por endoso, pagándolas anticipadamente conforme a las condiciones establecidas.

- ✓ Evalúa las condiciones crediticias de los deudores (compradores de los productos o servicios) e informa a sus clientes de los cambios en la solvencia de los mismos.
- ✓ Custodia, administra y lleva a cabo las gestiones de cobranza de la cartera adquirida.
- ✓ Reembolsa al cliente el remanente en caso de que no existan descuentos, devoluciones de mercancía o ajustes en el pago.
- ✓ Informa a sus clientes todas las operaciones, movimientos y cobranza de sus clientes.

Figura 3.1 Diagrama de Factoraje con Recurso.



1. La empresa factura por la venta de productos o servicios.
2. El cliente otorga documento cobrable o contra-recibo.
3. La empresa cede los documentos.
4. La empresa de factoraje le anticipa el importe acordado.
5. Al vencimiento se gestiona el cobro.
6. El cliente pago del documento a la empresa de factoraje.

➤ **Factoraje Comercial.**

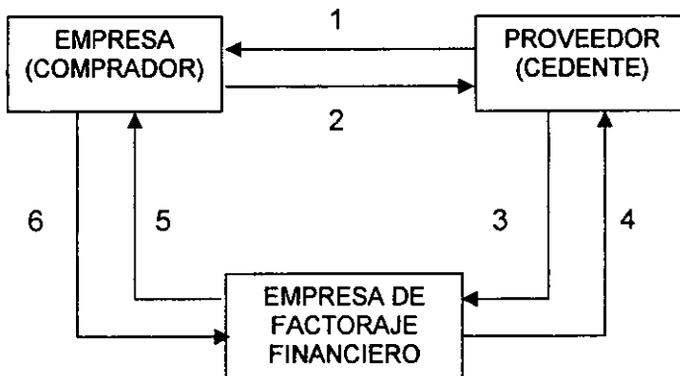
En esta operación el factor compra las cuentas por cobrar del cedente, este último es quien realiza la cobranza y le paga a la empresa de factoraje donde ésta no informa al cliente que dicha cuenta por cobrar le fue cedida.

➤ **Factoraje a Proveedores.**

Esta operación va dirigida a grandes compradores, que por sus volúmenes de compra imponen las condiciones de pago a que generalmente son a largos plazos creándole al proveedor graves

problemas de liquidez; y consiste en otorgarle una línea de crédito para pago a sus proveedores, con el objetivo de diferir el compromiso de pago acorde a los flujos de efectivo de la empresa (ver Figura 3.2)

Figura 3.2 Diagrama de Factoraje a Proveedores.



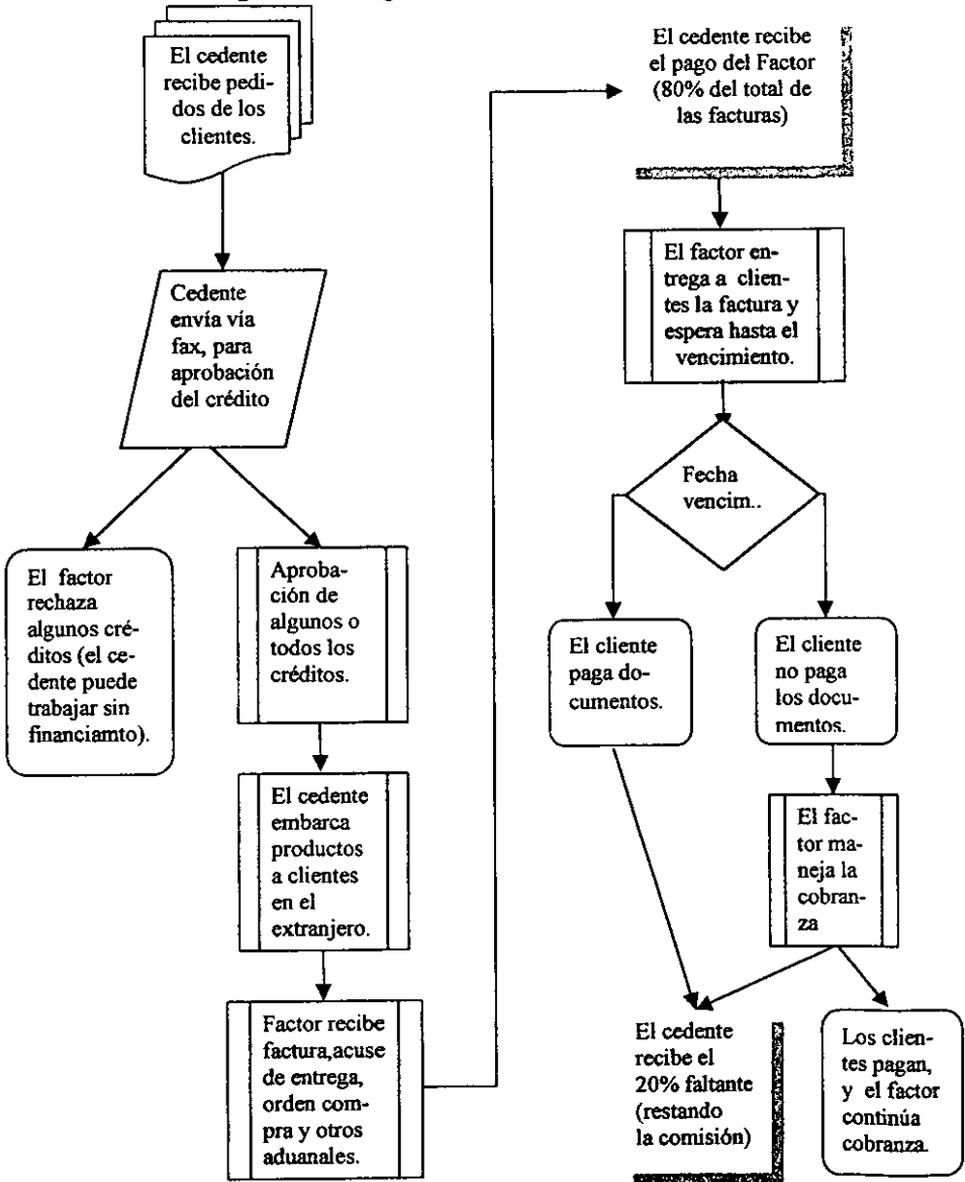
1. El proveedor factura por la venta de productos o servicios.
2. El comprador le otorga documento cobrable o contra-recibo.
3. El proveedor cede documentos al factor.
4. Este paga el documento al 100%.
5. Al vencimiento se gestiona el cobro.
6. El comprador paga del documento a la empresa de factoraje.

➤ Factoraje Internacional.

Esta operación, generalmente, se lleva a cabo cuando alguno de los participantes se encuentra en territorio diferente, y requiere que una empresa de factoraje los represente dentro y fuera del país; llevando el procedimiento de la siguiente manera (ver Figura 3.3):

- ❖ El cedente deberá someter los pedidos en firme a la empresa de factoraje en México; para la aprobación del crédito, quien los enviará a
- ❖ La empresa de factoraje del importador; en caso de que no tenga una agencia en el exterior;
- ❖ El cual deberá aprobarlos ya que es quien garantizará el pago al exportador.
- ❖ La empresa de factoraje en México se obliga con la empresa de factoraje del importador al envío de toda la documentación necesaria para el cobro de las mercancías.

Figura 3.3 Diagrama Factoraje Internacional.



Fuente: Diagrama cortesía de Sn. Diego Commercial Finance - Nexcom de México.

### **3.4 MECANICA DE OPERACIÓN DEL FACTORAJE EN MÉXICO.**

#### **3.4.1 PROCEDIMIENTO DE INSCRIPCIÓN.**

Llenar la solicitud y presentar copia de los siguientes documentos (ver Anexo B Solicitud de la Empresa de Factoraje, página 121):

- ◆ Copias de ordenes de compra y/o contratos actuales para los clientes registrados.
- ◆ Acta Constitutiva.
- ◆ Poder Notarial del Representante Legal.
- ◆ Identificación del Representante Legal.
- ◆ Comprobante de domicilio de la empresa.
- ◆ Registro Federal de Contribuyentes de la empresa.
- ◆ Muestra de una factura y orden de compra.

Una vez recibida la solicitud se procede a la investigación de crédito de todos los clientes que se hayan especificado en la lista

que se encuentra impresa en la solicitud; este proceso de investigación y aprobación del crédito dura de 48 a 72 horas.

Posteriormente se procede a firmar el contrato, puesto que las operaciones de factoraje implican una venta de activos como cesión de derechos de crédito a través de documentos, es necesario que quien suscribe el contrato deberá contar con poder para actos de dominio y administración.

Dicho contrato regula los derechos y obligaciones del cedente y el factor ratificado ante Corredor Público y dos testigos; a la firma el cedente transfiere sus derechos de cobro de sus clientes a la empresa de factoraje.

Finalmente se deben presentar o enviar los siguientes documentos para iniciar las operaciones:

- ✓ Catalogo de cuentas (papelería interna).
- ✓ Factura original.
- ✓ Orden de compra.
- ✓ Guía de embarque (en el caso de las exportaciones).

- ✓ Datos importantes (papelería interna - cuenta bancaria, teléfonos, información de las personas contacto, horarios de cobro, etc.).

### 3.4.2 TIPO DE DOCUMENTOS Y EL AFORO.

Cada tipo de documento que se financia tiene un aforo diferente, dependiendo del documento que se trate y cualquier cambio que sufra éste al momento del cobro, de la siguiente manera: <sup>28</sup>

Tipo de Documento	% de Aforo	Remanente en Garantía.
Factura sellada sector público.	70	30
Factura sellada sector privado.	80	20
Contra-recibo sellado sector público.	70	30
Contra-recibo sellado sector privado.	80	20
Pagaré	100	0
Letra de cambio	100	0

Mientras que el **AFORO** es el porcentaje de anticipo que se financia por documentos quedando el resto como remanente en

garantía para cubrir cualquier cambio o atraso que sufra el documento al momento de cobro. El remanente en garantía se devuelve al cedente, por lo general a las 48 horas.<sup>28</sup>

### 3.4.3 PLAZOS Y COMISIONES.

En esta operación se pueden manejar plazos de 14 días hasta 120 días según lo que marque el documento, y se puede extender este plazo en diez días más.

Algunas empresas de factoraje tienen un programa de comisiones diseñado para empresas con términos de pago variables y ofrecen una comisión compuesta (administración) de una parte fija y una parte variable calculada diariamente desde la fecha de fondeo hasta que el cliente liquida la deuda.

---

<sup>28</sup> Fuente: Definición y tabla de documentos, establecida por la Asociación Mexicana de Factoraje Financiero y Actividades Similares A. C.

La comisión por administración fluctúa entre 0-3% más una parte fina igual a 1/10 de uno por ciento por día sobre la base del saldo promedio diario de cuentas por cobrar.

Esta comisión incluye:

- Anticipo en efectivo.
- Garantía de crédito de los clientes.
- Cobranza
- Servicio de mensajería.
- Llamadas de cobranza
- Procesamiento y envío de facturas.
- Depósito de cheques.

Para el caso práctico que nos ocupa, se considera la contratación del factoraje con recurso, para la operación del mismo sobre las cuentas por cobrar; como se verá en el capítulo siguiente.

# Capítulo 4

## ***CASO PRÁCTICO.***



## **Capítulo 4**

### **CASO PRÁCTICO**

#### **4.1 ANTECEDENTES.**

SERVI RAF, S.A. DE C.V., es una empresa 100% mexicana de tipo familiar, constituida en 1985; con una planta productora en el Estado de México, en la cual también se realizan ventas al público, entra al mercado con un nuevo producto fabricado a base de "poliuretano", con propiedades mecánicas superiores que logran desplazar al hule convencional.

Actualmente se encuentra a la vanguardia en la fabricación de partes de poliuretano para el transporte de carga pesada, pasaje e industria; así como en la ingeniería en diseño de piezas sobre medida.

A escala nacional llevan a cabo sus operaciones a través de 13 unidades de distribución, establecidos en ciudades tan importantes como Monterrey, Guadalajara, Querétaro, el resto están ubicadas en S.L.P., Pachuca, León, Villahermosa, Córdoba, Puebla y Toluca; en los municipios de Cuautitlán, Vallejo y próximamente una en Hermosillo y otra en Celaya.

La calidad de sus productos tiene reconocimiento internacional, por lo que también cuenta con oficinas en Estados Unidos y Chile; y distribuidores autorizados en Colombia, Venezuela, Ecuador y Guatemala.

**Misión:**

- Conservar la calidad en sus productos y mejorar los servicios de diseño y fabricación (sobre piezas especiales).
- Mantenerse en la preferencia de los consumidores.

- Seguir ganando lugar y prestigio en el mercado de las refacciones y partes de suspensión para vehículos de carga y turismo.
- Crear más fuentes de empleo con la ampliación de la planta productiva y los dos centros de servicio en el país.

**Visión:**

- Expandirse en el mercado internacional, especialmente cubrir el mercado Sudamericano y el de Europa central.
- Ganar posición en el mercado sobre las marcas más reconocidas en autopartes, y
- Mostrar que su calidad puede ser superada por las piezas de Servi RAF.

**De sus productos:**

A parte de contar con una amplia gama de productos, ofrecen entre otros servicios el diseño de piezas, así como soporte técnico para la solución de problemas.

Manejan una filosofía de trabajo de "Calidad Total", que los ha llevado a ofrecer productos de alta calidad, mejor desempeño y durabilidad que los sitúa en los primeros sitios en la competitividad internacional.

Los poliuretanos RAF, por sus características de durabilidad, son ampliamente rentables y brindan los siguientes beneficios:

Máxima estabilidad,

Paralelismo constante de ejes,

Desgaste mínimo lateral de llantas,

Máxima seguridad,

Disminución de costos de mantenimiento, etc.

#### **4.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.**

Durante los últimos meses de cada año la empresa se enfrenta a problemas de liquidez, originado por los períodos estacionales de sus clientes en el atraso de sus pagos.

La cobranza en la mayoría de las empresas debe basarse en las políticas de la misma para mantenerse constantes y no crear los problemas de morosidad, desde el análisis de las solicitudes de crédito hasta la asignación del crédito y la evaluación de los riesgos por el giro específico de éstos clientes.

#### 4.2.1 CONSIDERACIONES BÁSICAS.

La empresa tiene programados sus pagos a proveedores los viernes por la tarde, pero al principal proveedor de acero le paga vía transferencia electrónica los jueves a medio día, para ello recurre a la cobranza de su principal cliente, quien se encuentra en 60 días de atraso; sus proveedores de acero y poliuretano le han otorgado 45 días de crédito, teniendo compras mensuales en promedio \$ 2,695,961.34. Y su promedio mensual de ventas va de \$ 4,672,002.26 hasta de \$ 5,000,000.00.

El resto de la cartera se cobra en los plazos establecidos con cada cliente, y se distribuye en las demás operaciones de la

empresa, como el pago: de nómina, a otros proveedores, de insumos de papelería y de servicios.

Al no seguir el procedimiento de investigación a los "nuevos clientes", éstos son los que invaden al departamento de ventas con pedidos que posteriormente cancelan porque no conocen todos los productos; lo que lleva al retraso el proceso de revisión - cobranza; y principalmente no se puede determinar si éstos clientes son sujetos de crédito, cual es el importe límite que pueden solventar, en que plazo pueden cubrir dicho importe y en que condiciones de crédito quedan clasificados; por lo que esto último se supone conforme a sus primeras compras o cuando los vendedores les asignan créditos que van de 15 a 30 días sin la investigación pertinente al cliente, a través de la solicitud (ver Anexo A, página 117), con el afán de colocar el producto.

Algunos de estos clientes presentan períodos estacionales dentro de su ciclo de venta - cobranza por el tipo de actividad que realizan, como transportación de sus productos, venta al público de

los productos RAF y/o uso de los mismos; independientemente del plazo de crédito "asignado".

Las políticas de crédito de Servi RAF establecen que después de la investigación se clasifica a los clientes por tipo, plazo y monto, quedando de la siguiente manera, (ver Cuadro 4.1):

**Cuadro 4.1 Clasificación de Clientes.**

CLIENTES	PLAZO DÍAS	MONTO MENSUAL PROMEDIO	OBSERVACIONES
Distribuidor	45 Días	125,000 - O MÁS	Esencialmente de la misma familia, distribuyen grandes cantidades.
Transportistas	30 A 45	25,000 - 125,000	Incluye 3 constructores de autobuses y tractocamiones y un refaccionario.
Flotilleros	21 A 30	5,001 - 25,000	Con vehículos para su uso propio.
Refaccionarias	15 A 21	1,001 - 5,000	Para su consumo propio y distribución en menor cantidad.
Público – Talleres – Muelleros.	Contado o de 8 a 15 Días	HASTA 1,000	Instalación por reparación en vehículos de sus clientes y esporádicos.

Fuente: Manual de Políticas de Crédito - Servi RAF.

Los periodos estacionales de éstos tipos de clientes (flotilleros, refaccionarias y público-talleres-muelleros), ocurren principalmente

a finales de cada año, ya que sus ventas son bajas y lo poco que ellos recuperan de cobranza lo emplean para el pago a sus trabajadores, aguinaldos, fiestas de fin de año, regalos, remodelación de sus locales, etc.

Ya que esto también repercute en la recuperación de la cobranza, cabe mencionar que son los que representan el 17.6% de lo vencido en el reporte de antigüedad de saldos desde 60 a más de 90 días (suma de sus respectivas clasificaciones, según Cuadro 4.2)

**Cuadro 4.2 Antigüedad de Saldos en % de lo Vencido.**

CLIENTES	POR VENCER	30	60	90	+ 90	TOTAL
DISTRIBUIDOR	929,448.41	895,080.97	256,479.13	130,364.92	13,984.78	2,225,358.21
Porcentaje	41.8%	40.2%	11.5%	5.9%	0.6%	100%
TRANSPORTISTA	427,765.29	173,541.41	-	1,350.22	-	602,656.92
Porcentaje	71.0%	28.8%	0.0%	0.2%	0.0%	100%
FLORILLERO	137,297.85	29,404.27	-	-	-	166,702.12
Porcentaje	82.4%	17.6%	0.0%	0.0%	0.0%	100%
REFACCIONARIO	183,860.16	86,031.85	27,970.10	-	-	297,862.11
Porcentaje	61.7%	28.9%	9.4%	0.0%	0.0%	100%
PUBLICO-TALLER MUJELLEROS	22,804.22	28,034.01	-	4,523.53	-	55,361.76
Porcentaje	41.2%	50.6%	0.0%	8.2%	0.0%	100%

### 4.3 DESARROLLO.

Con base en los antecedentes anteriores, la empresa Servi RAF como estrategia para incrementar su liquidez, recurre a la contratación de los servicios de Factoraje Financiero, presentando el reporte de Antigüedad de Saldos de Clientes al 31 de Octubre del 2000, por \$ 3,347,941.12 (Cuadro 4.3).

Y los siguientes estados financieros, Estado de Resultados y Balance General al 31 de Octubre del 2000 (Cuadros 4.4 y 4.5, respectivamente), con datos reales, en los que se habrán de aplicar los métodos de análisis financieros y la comparación de los mismo con la aplicación del factoraje.

EMPRESA SOLICITANTE  
SERVI RAF, S. A. DE C. V. MÉXICO  
DATOS REALES

ANALISIS DE ANTIGÜEDAD DE SALDOS  
AL 30 Oct 2000/Lu

Cliente	Por vencer	Días				TOTAL
		30	60	90	+ DE 90	
DISTRIBUIDOR	929,448.41	895,080.97	256,479.13	130,384.92	13,984.78	2,225,358.21
% del global vencido	27.8%	26.7%	7.7%	3.9%	0.4%	66.5%
TRANSPORTISTA	427,765.29	173,541.41	-	1,350.22	-	602,656.92
% del global vencido	12.8%	5.2%	0.0%	0.0%	0.0%	18.0%
FLOTILLERO	137,297.85	29,404.27	-	-	-	166,702.12
% del global vencido	4.1%	0.9%	0.0%	0.0%	0.0%	5.0%
REFACCIONARIO	183,860.16	86,031.85	27,970.10	-	-	297,862.11
% del global vencido	5.5%	2.6%	0.8%	0.0%	0.0%	8.9%
PUBLICO - TALLERES - MUELLER	22,804.22	28,034.01	-	4,523.53	-	55,361.76
% del global vencido	0.7%	0.8%	0.0%	0.1%	0.0%	1.7%
TOTAL	1,701,175.93	1,212,092.51	284,449.23	136,238.67	13,984.78	3,347,941.12
% del global vencido	50.8%	36.2%	8.5%	4.1%	0.4%	100%

Cuadro 4.3 Antigüedad de Saldos de Clientes al 31 de Octubre del 2000.

Factoraje Financiero - Caso Práctico.

EMPRESA SOLICITANTE  
SERVI RAF, S. A. DE C. V. MÉXICO  
DATOS REALES

ANALISIS DE ANTIGÜEDAD DE SALDOS  
AL 30 Oct 2000/Lu

Cliente	Por vencer	Días				TOTAL
		30	60	90	+ DE 90	
DISTRIBUIDOR	929,448.41	895,080.97	256,479.13	130,364.92	13,984.78	2,225,358.21
TRANSPORTISTA	427,765.29	173,541.41	-	1,350.22	-	602,656.92
FLOTILLERO	137,297.85	29,404.27	-	-	-	166,702.12
REFACCIONARIO	183,860.16	86,031.85	27,970.10	-	-	297,862.11
PUBLICO - TALLERES - MUELLER	22,804.22	28,034.01	-	4,523.53	-	55,361.76
<b>TOTAL</b>	<b>1,701,175.93</b>	<b>1,212,092.51</b>	<b>284,449.23</b>	<b>136,238.67</b>	<b>13,984.78</b>	<b>3,347,941.12</b>
DISTRIBUIDOR	27.8%	26.7%	7.7%	3.9%	0.4%	
TRANSPORTISTA	12.8%	5.2%	0.0%	0.0%	0.0%	
FLOTILLERO	4.1%	0.9%	0.0%	0.0%	0.0%	
REFACCIONARIO	5.5%	2.6%	0.8%	0.0%	0.0%	
PUBLICO - TALLERES - MUELLER	0.7%	0.8%	0.0%	0.1%	0.0%	
<b>% del global vencido</b>	<b>0.51</b>	<b>0.36</b>	<b>0.08</b>	<b>0.04</b>	<b>0.00</b>	<b>100%</b>

Factoraje Financiero - Caso Práctico.

Comentarios al Análisis de la Cartera de Clientes:

- ❖ A los clientes que están en 60, 90 y más de 90 días de vencimiento sobre sus créditos se les han aplicado algunas restricciones para que normalicen sus pagos; a algunos se les ha suspendido por temporalmente las entregas hasta que cubran al máximo sus saldos vencidos, a otros se les ha condicionado a pagar el 50% de su factura al momento de la entrega y el 50% restante al vencimiento de su crédito, y con otros se han negociado el pago de la cuarta parte del valor de su pedido cada semana, si su crédito es de 30 días.
  
- ❖ Aunque en general la cartera es sana, porque sólo el 8.5% está en 60 días de los cuales el 7.7% ya se negoció con pagarés; a 90 días está el 4.1% del cual el 3.9% también se negoció con pagarés y sólo el 0.4% esta a más de 90 días que están en negociación directa con el cliente.

## Cuadro 4.4 Estado de Resultados al 31 de Octubre del 2000.

Servi RAF, S.A. de C.V.		
Estado de Resultados del: 1de Enero de 2000 al 31de Octubre de 2000		
— Descripción de la Cuenta —	Real —Acumulado—	%
<b>VENTAS</b>	48,267,104	100
<b>VENTAS TOTALES</b>	48,267,104	100
<b>MENOS</b>		
REB. Y DEVS. S/VENTAS	(1,281,236)	(2.65)
DEP. Y AMORT. ACUM.	(2,474,017)	(5.13)
<b>VENTAS NETAS</b>	44,511,851	92.22
<b>COSTO DE LO VENDIDO</b>		
Costos Directos	(16,611,177)	(34.42)
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	27,900,674	57.80
<b>GASTOS DE OPERACION</b>		
GASTOS DE PRODUCCION	(7,317,856)	(15.16)
GASTOS DE ADMINISTRACION	(4,921,612)	(10.20)
GASTOS DE VENTA	(2,467,891)	(5.11)
GASTOS GENERALES	(1,584,215)	(3.28)
<b>TOTAL GASTOS OPERACIÓN</b>	(16,291,574)	(33.75)
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>	11,609,100	24.05
<b>OTROS GASTOS</b>		
GASTOS FINANCIEROS	-	-
OTROS GASTOS	(630,632)	(1.31)
<b>TOTAL OTROS GASTOS</b>	(630,632)	(1.31)
<b>OTROS INGRESOS</b>	-	-
<b>TOTAL OTROS INGRESOS</b>	-	-
UTIL/PER ANTES ISR/PTU	10,978,418	22.75
<b>PROVISION ISR y PTU</b>		
PROVISION ISR	(3,842,446)	(7.96)
PROVISION RESULTADO EJERC.	(1,097,842)	(2.27)
<b>TOTAL PROVISIONES</b>	(4,940,288)	(10.24)
<b>UTILIDAD NETA</b>	6,038,130	12.51

Cuadro 4.5 Balance General al 31 de Octubre del 2000.

Servi RAF, S.A. de C.V.		
Balance General al: 31 de Octubre de 2000		
ACTIVO	Reales	%
<b>CIRCULANTE</b>		
CAJA	1,277,275	4.37
BANCOS	2,136,964	7.31
CLIENTES	3,347,941	11.45
DEUDORES DIVERSOS	1,218,666	4.17
INVENTARIO	11,959,034	40.89
IMPUESTOS POR RECUP.	1,839,803	6.29
<b>SUMA CIRCULANTE</b>	<b>21,779,683</b>	<b>74.48</b>
<b>FIJO</b>		
MAQ. EPO. FABRICACION	4,166,495	14.25
DEP. ACUM MAQ. EPO.FAB.	(909,224)	(3.11)
MOB. EPO. DE OFICINA	1,375,240	4.70
DEP. ACUM. MOB. EPO. OFICINA	(122,047)	(0.42)
EQUIPO DE TRANSPORTE	2,692,684	9.21
DEP. ACUM. EPO. TRANSPORTE	(1,031,561)	(3.53)
MOB. EPO. COMPUTACION	1,703,480	5.83
DEP. ACUM. EPO. COMPUTACION	(411,184)	(1.41)
<b>SUMA FIJO</b>	<b>7,463,883</b>	<b>25.52</b>
<b>SUMA ACTIVO</b>	<b>29,243,566</b>	<b>100</b>
<b>PASIVO</b>		
<b>CIRCULANTE</b>		
PROVEEDORES	6,739,903	23.05
ACREEDORES DIVERSOS	1,335,019	4.57
IMPUESTOS POR PAGAR	4,940,288	16.89
<b>SUMA CIRCULANTE</b>	<b>13,015,211</b>	<b>44.51</b>
<b>DIFERIDO</b>		
DOCUMENTOS POR PAGAR A L.P.	3,967,310	13.57
<b>SUMA DIFERIDO</b>	<b>3,967,310</b>	<b>13.57</b>
<b>SUMA PASIVO</b>	<b>16,982,521</b>	<b>58.07</b>
<b>CAPITAL</b>		
CAPITAL SOCIAL	2,500,000	8.55
RESULT. EJERC. ANTERIOR	3,443,619	11.78
RESERVA LEGAL	279,297	0.96
RESULT. DEL EJERCICIO	6,038,130	20.65
<b>SUMA CAPITAL</b>	<b>12,261,046</b>	<b>41.93</b>
<b>SUMA PASIVO Y CAPITAL</b>	<b>29,243,566</b>	<b>100</b>

Se estableció una selección de la cartera; viable por sus características (Cuadro 4.6); que se presenta junto con los estados financieros y los demás documentos requeridos, a la solicitud para iniciar las operaciones con la empresa de Factoraje financiero (ver formato en Anexo B, página 121).

Las condiciones del contrato prevén que, la empresa de factoraje cobrará descontando de cartera al vencimiento (60 días), el 7.33% de intereses una vez realizada la cobranza; y el Aforo correspondiente al tipo de documentos enviados (80% para facturas y contra-recibos sellados, 100% para pagarés; según tabla de documentos, capítulo 3), así como el remanente en garantía sobre la operación (Cuadro 4.7).

Al momento en que se realiza el depósito por concepto de aforo, la empresa lo aplica a sus cuentas del balance (pagando una parte del adeudo con sus proveedores), y evalúa los resultados a través de algunos de los principales

indicadores financieros en los estados financieros; antes y después de la aplicación del Factoraje Financiero (Cuadro 4.8).

Y se realiza un comparativo de gastos en el departamento de crédito y cobranza, en sus operaciones normales y empleando el Factoraje. (Cuadro 4.9 Resumen aplicación de Aforo, Cálculo de Gastos y Comparativo de Gastos de Administración).

EMPRESA SOLICITANTE  
SERVI RAF, S. A. DE C. V. MÉXICO  
DATOS PROYECTADOS

ANALISIS DE ANTIGÜEDAD DE SALDOS  
AL 30 Oct 2000/Lu

Cliente	Por vencer	Días				TOTAL
		30	60	90	+ DE 90	
DISTRIBUIDOR	929,448.41	895,080.97	256,479.13	130,364.92	-	2,211,373.43
% del global vencido	27.8%	28.7%	7.7%	3.9%	0.0%	66.1%
TRANSPORTISTA	409,703.96	170,960.45	-	-	-	580,664.41
% del global vencido	12.2%	5.1%	0.0%	0.0%	0.0%	17.3%
FLOTILLERO	103,423.76	12,167.91	-	-	-	115,591.67
% del global vencido	3.1%	0.4%	0.0%	0.0%	0.0%	3.5%
REFACCIONARIO	38,560.88	11,144.33	-	-	-	49,705.21
% del global vencido	1.2%	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	1.5%
PUBLICO - TALLERES - MUELLEROS	-	-	-	-	-	-
% del global vencido	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
TOTAL ACEPTADO	1,481,137.01	1,089,353.66	256,479.13	130,364.92	-	2,957,334.72
% del global vencido	44.2%	32.5%	7.7%	3.9%	0.0%	88.33%
TOTAL CARTERA						3,347,941.12

Cuadro 4.6 Selección de Cartera para Factoraje.

Factoraje Financiero - Caso Práctico.

EMPRESA SOLICITANTE		ASIGNACIÓN DE AFORO SOBRE CLASIFICACIÓN DE CLIENTES.				
SERVI RAF, S. A. DE C. V. MÉXICO		AL 30 Oct 2000/Lu				
DATOS PROYECTADOS						
Cliente	Por vencer	Días				TOTAL
		30	60	90	+ DE 90	
DISTRIBUIDOR	929,448.41	895,080.97	256,479.13	130,364.92	-	2,211,373.43
Aforo	743,558.73	895,080.97	256,479.13	130,364.92		2,025,483.75
en %	80%	100%	100%	100%		
Remanente en garantía	185,889.68	-	-	-		185,889.68
TRANSPORTISTA	409,703.96	170,960.45	-	-	-	580,664.41
Aforo	327,763.17	170,960.45				498,723.62
en %	80%	100%				
Remanente en garantía	81,940.79	-	-	-		81,940.79
FLOTILLERO	103,423.76	12,167.91	-	-	-	115,591.67
Aforo	82,739.01	9,734.33				92,473.34
en %	80%	80%				
Remanente en garantía	20,684.75	2,433.58				23,118.33
REFACCIONARIO	38,560.88	11,144.33	-	-	-	49,705.21
Aforo	30,848.70	8,915.46				39,764.17
en %	80%	80%				
Remanente en garantía	7,712.18	2,228.87				9,941.04

Cuadro 4.7 Asignación de Aforo.

Factoraje Financiero - Caso Práctico.

Cuadro 4.8 Aplicación del Aforo y Aplicación de Indicadores Financieros.

Servi RAF, S.A. de C.V.

Estado de Resultados del: 1de Enero de 2000 al: 31de Octubre de 2000

--- Descripción de la Cuenta ---	Real		Proyectado con	
	Acumulado	%	Factoraje	%
<b>V E N T A S</b>	<b>48,267,104</b>	<b>100</b>	<b>48,267,104</b>	<b>100</b>
VENTAS TOTALES	48,267,104	100	48,267,104	100
<b>MENOS</b>				
REB. Y DEVS. S/VENTAS	(1,281,236)	(2.65)	(1,281,236)	(2.65)
DEP. Y AMORT. ACUM.	(2,474,017)	(5.13)	(2,474,017)	(5.13)
VENTAS NETAS	44,511,851	92.22	44,511,851	92.22
<b>COSTO DE LO VENDIDO</b>				
Costos Directos	(16,611,177)	(34.42)	(16,611,177)	(34.42)
UTILIDAD BRUTA	27,900,674	57.80	27,900,674	57.80
<b>GASTOS DE OPERACION</b>				
GASTOS DE PRODUCCION	(7,317,856)	(15.16)	(7,317,856)	(15.16)
GASTOS DE ADMINISTRACION	(4,921,612)	(10.20)	(4,921,612)	(10.20)
GASTOS DE VENTA	(2,467,891)	(5.11)	(2,467,891)	(5.11)
GASTOS GENERALES	(1,584,215)	(3.28)	(1,584,215)	(3.28)
TOTAL GASTOS OPERACIÓN	(16,291,574)	(33.75)	(16,291,574)	(33.75)
UTILIDAD DE OPERACIÓN	11,609,100	24.05	11,609,100	24.05
<b>OTROS GASTOS</b>				
GASTOS FINANCIEROS	-	-	(200,394)	(0.42)
OTROS GASTOS	(630,682)	(1.31)	(630,682)	(1.31)
TOTAL OTROS GASTOS	(630,682)	(1.31)	(831,076)	(1.72)
<b>OTROS INGRESOS</b>				
TOTAL OTROS INGRESOS	-	-	-	-
UTIL/PER ANTES ISR/PTU	10,978,418	22.75	10,778,024	22.33
<b>PROVISION ISR y PTU</b>				
PROVISION ISR	(3,842,446)	(7.96)	(3,772,308)	(7.82)
PROVISION RESULTADO EJERC	(1,097,842)	(2.27)	(1,077,802)	(2.23)
TOTAL PROVISIONES	(4,940,288)	(10.24)	(4,850,110)	(10.05)
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>6,038,130</b>	<b>12.51</b>	<b>5,927,914</b>	<b>12.28</b>

Factoraje Financiero - Caso Práctico.

Servi RAF, S.A. de C.V.

Balance General al: 31 de Octubre de 2000

ACTIVO	Reales	%	Proyectado con	%
CIRCULANTE			Factoraje	
CAJA	1,277,275	4.37	1,277,275	4.51
BANCOS	2,136,964	7.31	4,093,409	14.44
CLIENTES	3,347,941	11.45	390,606	1.38
DEUDORES DIVERSOS	1,218,666	4.17	1,319,162	4.65
INVENTARIO	11,959,034	40.89	11,959,034	42.19
IMPUESTOS POR RECUP.	1,839,803	6.29	1,839,803	6.49
<b>SUMA CIRCULANTE</b>	<b>21,779,683</b>	<b>74.48</b>	<b>20,879,289</b>	<b>73.67</b>
<b>FIJO</b>				
MAQ. EPO. FABRICACION	4,166,495	14.25	4,166,495	14.70
DEP. ACUM MAQ. EPO.FAB.	(909,224)	(3.11)	(909,224)	(3.21)
MOB. EPO. DE OFICINA	1,375,240	4.70	1,375,240	4.85
DEP. ACUM. MOB. EPO. OFI	(122,047)	(0.42)	(122,047)	(0.43)
EQUIPO DE TRANSPORTE	2,692,684	9.21	2,692,684	9.50
DEP. ACUM. EPO. TRANSPC	(1,031,561)	(3.53)	(1,031,561)	(3.64)
MOB. EPO. COMPUTACION	1,703,480	5.83	1,703,480	6.01
DEP. ACUM. EPO. COMPUTA	(411,184)	(1.41)	(411,184)	(1.45)
<b>SUMA FIJO</b>	<b>7,463,883</b>	<b>25.52</b>	<b>7,463,883</b>	<b>26.33</b>
<b>SUMA ACTIVO</b>	<b>29,243,566</b>	<b>100</b>	<b>28,343,172</b>	<b>100</b>
<b>PASIVO</b>				
<b>CIRCULANTE</b>				
PROVEEDORES	6,739,903	23.05	6,039,903	21.31
ACREEDORES DIVERSOS	1,335,019	4.57	1,335,019	4.71
IMPUESTOS POR PAGAR	4,940,288	16.89	4,850,110	17.11
<b>SUMA CIRCULANTE</b>	<b>13,015,211</b>	<b>44.51</b>	<b>12,225,032</b>	<b>43.13</b>
<b>DIFERIDO</b>				
DOCUMENTOS POR PAGAR	3,967,310	13.57	3,967,310	14.00
<b>SUMA DIFERIDO</b>	<b>3,967,310</b>	<b>13.57</b>	<b>3,967,310</b>	<b>14.00</b>
<b>SUMA PASIVO</b>	<b>16,982,521</b>	<b>58.07</b>	<b>16,192,342</b>	<b>57.13</b>
<b>CAPITAL</b>				
<b>CAPITAL</b>				
CAPITAL SOCIAL	2,500,000	8.55	2,500,000	8.82
RESULT. EJERC. ANTERIOR	3,443,619	11.78	3,443,619	12.15
RESERVA LEGAL	279,297	0.96	279,297	0.99
RESULT. DEL EJERCICIO	6,038,130	20.65	5,927,914	20.91
<b>SUMA CAPITAL</b>	<b>12,261,046</b>	<b>41.93</b>	<b>12,150,830</b>	<b>42.87</b>
<b>SUMA PASIVO Y CAPITAL</b>	<b>29,243,566</b>	<b>100</b>	<b>28,343,172</b>	<b>100</b>

**Factoraje Financiero - Caso Práctico.**

**Análisis de los Principales Indicadores Financieros**

Razón Financiera	Datos Reales		Datos Proyectados		Variación
<b>Capital de Trabajo</b>					
Act. Circ.	21,779,683		20,879,289		
<u>Pas. Circ.</u>	<u>13,015,211</u>		<u>12,225,032</u>		
	8,764,472		8,654,257		
	4,826,711				
<b>Liquidez</b>					
<u>Caja+Banc</u>	<u>3,414,239</u>	0.26	<u>5,370,684</u>	0.44	0.18
<u>Pas. Circ.</u>	<u>13,015,211</u>		<u>12,225,032</u>		
<b>Solvencia</b>					
<u>Act. Circ.</u>	<u>21,779,683</u>	1.67	<u>20,879,289</u>	1.71	0.03
<u>Pas. Circ.</u>	<u>13,015,211</u>		<u>12,225,032</u>		
<b>Margen de Seguridad</b>					
<u>Capit.Trab.</u>	<u>8,764,472</u>	0.67	<u>8,654,257</u>	0.71	0.03
<u>Pas. Circ.</u>	<u>13,015,211</u>		<u>12,225,032</u>		
<b>Apalancamiento</b>					
<u>PasivoTot.</u>	<u>16,982,521</u>	0.58	<u>16,192,342</u>	0.57	(0.01)
<u>Activo Tot.</u>	<u>29,243,566</u>		<u>28,343,172</u>		

**Ciclo Financiero Corto:**

Días	Efectivo	47	17	(30)
Días	Cuentas por Co	68	8	(60)
Días	Inventarios	139	139	-
Días	Cuentas por Pa	75	67	(8)
		<u>178</u>	<u>96</u>	<u>(82)</u>

**Cuadro 4.9 Resumen Asignación de Aforo, Cálculo de Gastos y Comparativo de Gastos de Administración**

CUADRO RESUMEN.				
ASIGNACIÓN DE AFORO SOBRE CLASIFICACIÓN DE CLIENTES.				
Anticipo por Aforo al			Garantía al	
100%	1,452,885.47		0%	-
80%	1,203,559.40		20%	300,889.85
70%			30%	
	<u>2,656,444.87</u>			<u>300,889.85</u>

CÁLCULO DE GASTOS POR EL SERVICIO DE FACTORAJE.		
Importe Aforado		2,656,444.87
Intereses	7.33%	194,793.91
Comisión por Honorarios	2.50%	4,869.85
I.V.A. por Comisión	15%	<u>730.48</u>
<b>Total</b>		<b>200,394.24</b>

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN DEPARTAMENTO DE CRÉDITO Y COBRANZA COMPARATIVO DE GASTOS		
	REALES	PROYECTADOS CON FACTORAJE
Sueldos	27,730.00	27,730.00
Teléfonos	109,501.50	15,000.00
Papelería	10,685.50	5,600.00
Gasolina	19,700.00	9,760.00
Otros	<u>162,617.50</u>	<u>87,001.77</u>
	<b>330,234.50</b>	<b>145,091.77</b>

#### 4.4 EVALUACIÓN.

Análisis de los indicadores financieros en forma comparativa.

Datos Reales	Datos Proyectados c/Factoraje.
Del Capital de Trabajo	
<p>El activo circulante representa el 74.48% del total de los activos; y el pasivo circulante el 44.51% del total del pasivo más capital. El Capital de Trabajo de \$ 8,764,472.76</p>	<p>El activo circulante representa el 73.67% del total de los activos; y el pasivo circulante el 43.13% del total del pasivo más capital; aun que se observa una disminución del Capital de Trabajo a \$ 8,654,257.10, es congruente por la reducción en la cartera de clientes y el pago a proveedores.</p>
Liquidez.	
<p>Partiendo de los activos líquidos se muestra una disponibilidad 26.23%.</p>	<p>Con un monto menor en el pasivo circulante, existe una mayor liquidez del 43.93%.</p>

Solvencia.

Muestra que tiene la capacidad de solventar sus compromisos a corto plazo en 1.67 a 1.	Al disminuir el monto de sus deudas con proveedores, su capacidad se incrementa en razón de 1.71 a 1 siendo una mejor posición de solvencia.
--	--

Margen de Seguridad.

Al igual que la solvencia se cuenta con 0.67 a 1 para cubrir compromisos a corto plazo partiendo del capital de trabajo.	Al reducir los compromisos en el pasivo circulante este margen se incrementa a 0.71 a 1, en forma similar a la solvencia.
--	---

Apalancamiento.

Se tiene el 58.07% de los activos financiados por deuda.	Ahora, con el factoraje se reduce a 57.13% de activos financiados por deuda con proveedores y acreedores.
--	---

Del Ciclo Financiero Corto, de:

Efectivo es de 47 días en promedio.	Se reduce a 17 días en este concepto.
Cuentas por Cobrar: en promedio de su recuperación es de 68 días.	Considerando la reducción del monto en cartera, el restante se recuperaría en 8 días aproximadamente.
Inventarios: el promedio normal de rotación es de 139 días.	Se mantiene igual.
Cuentas por Pagar: en promedio es de 75 días.	Se reduce a 67 días pues se liquidan una parte del adeudo a proveedores.

El Ciclo Financiero real es de 178 días y con la práctica del factoraje, éste se reduciría en 82 días quedando en solo 96 días.

### Informe del Diagnostico Financiero.

Se observa que con la aplicación del Factoraje Financiero, el Capital de Trabajo muestra una variación, al disminuir de \$ 8'764,472.76, a \$ 8,654,257.10 por la reducción de cartera y el pago de algunos proveedores, con lo que se puede compensar.

Claramente se observa como la liquidez se incrementa de un 26.23% a un 43.93%, que representado por la disminución del pasivo circulante con relación a los saldos reales, pues se liquida una parte de la deuda con los proveedores; lo que permitirá negociar con éstos condiciones más favorables para la empresa.

La solvencia de la empresa mejora al reducir las deudas con proveedores y aunque también disminuye el activo circulante en las cuentas por cobrar e incrementar el saldo en banco en un 52.20%, ésta se incrementa de tener \$1.67/1 a \$ 1.71/1 de deuda.

El margen de seguridad; que parte del capital de trabajo con el que la empresa realiza sus operaciones cotidianas; muestra también un incremento de \$ 0.67/1 a \$ 0.71/1 de capital de trabajo sobre deudas a corto plazo.

El índice de apalancamiento, que presenta la empresa muestra que con el Factoraje se cuenta con un 57.13% de activos financiados por agentes externos a la misma, ya que anteriormente era de un 58.07%, lo que representa un 0.94% mayor a la actual.

El ciclo financiero muestra que la rotación de efectivo se reduce de 47 a 17 días, las cuentas por cobrar de 68 a 8 días, las cuentas por pagar se reducen de un 75 a 67 días y los inventarios conservan la misma rotación; esto representa un ciclo financiero más ágil, con una rotación total actual de 96 días.

En el cuadro comparativo de gastos se observa, que con la operación del factoraje se reducen considerablemente los mismos en la administración de la cobranza, ya que la empresa de factoraje

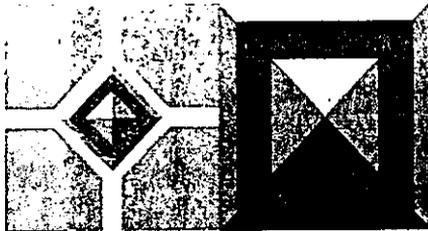
se encarga del control del 88.3% de la cartera total de la empresa, permitiendo con esto dar mayor atención a las cuentas restantes para su recuperación.

Los beneficios que ofrece el Factoraje son los siguientes:

- **Financieros:**
  - Proporciona una mayor liquidez en función de las ventas, que permiten pagar a proveedores y acreedores.
  - Agiliza la rotación el flujo de efectivo durante los períodos estacionales de cobranza, que en esta empresa se presenta en los últimos meses de cada año.
  - Permite una operación revolvente, en el caso de contratarse el factoraje en forma permanente.
  - Reduce el apalancamiento financiero y no genera pasivos, ni endeudamiento.
  - Reduce el ciclo financiero corto de la empresa.
  - Disminuye algunos costos de operación en áreas de crédito y cobranza.

- Administrativos:
  - Cubre el riesgo de cuentas incobrables.
  - Apoya la recuperación eficiente de la cartera y propicia el pago puntual de los clientes.
  - Informa periódica y continuamente las operaciones realizadas, para mantener los registros de ingresos al día.
  - Evalúa la situación crediticia de los clientes y prospectos, al iniciar nuevas operaciones.
  - Reduce las cargas de trabajo al departamento de cobranzas, derivados de la cobranza de cartera (llamadas, faxes, mensajería, etc.).
  - Las tasas de interés son más bajas que un crédito bancario.

# CONCLUSIONES



## CONCLUSIONES

- \* Se demostró las ventajas del Factoraje, que como herramienta de financiamiento permite mejorar la liquidez de la empresa, por que los indicadores financieros, principalmente el de liquidez, muestra un crecimiento en los activos líquidos que permiten cubrir las deudas de corto plazo.
- \* Los períodos estacionales de recuperación de la cobranza disminuyen por medio del Factoraje al convertir la mayor parte de las ventas de crédito en ventas realizadas.
- \* Con el Factoraje se simplifican los trámites administrativos generados en los períodos estacionales de la cobranza, debido a que la mayor parte de la cartera es cedida a la empresa que se hará cargo de ésta.

Considero que si no se establecen y aplican en forma adecuada las políticas de Crédito y Cobranza, entonces el Factoraje como herramienta financiera, no ofrece la ventaja de recuperar en forma eficiente la cartera, y cualquier empresa se verá afectada por los costos de éste servicio.

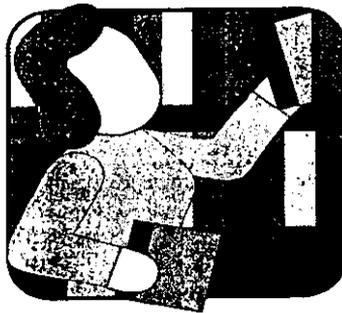
Existen otras Fuentes de Financiamiento a corto plazo, no muy conocidas, por lo que las empresas recurren a éstos financiamientos que son costosos y terminan endeudándolos, sin aprovechar sus propios recursos (cartera de clientes) como es la práctica del Factoraje.

El Factoraje como fuente de financiamiento a corto plazo, propicia la reducción del apalancamiento, y permite hacer uso de sus recursos en forma inmediata; lo que evita también, que acreedores externos tengan el control de la empresa.

Existen diversas modalidades de Factoraje, lo cual permite adaptar ésta práctica a las necesidades de las empresas, y como en este caso, a las condiciones de la cartera ofrecida por la empresa cedente.

Por sus características, el Factoraje, permite operaciones revolventes y se puede contratar en forma periódica o permanente; los costos por servicio de cobranza e investigación de clientes no son excesivos (cuando la contratación es permanente); y reduce algunos gastos en el área de crédito y cobranza, etc.

# BIBLIOGRAFIA

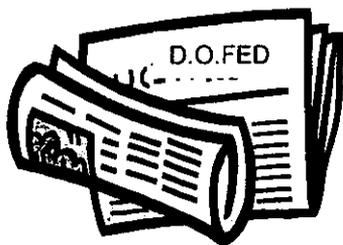


## BIBLIOGRAFÍA

- CÓDIGO DE COMERCIO Y LEYES COMPLEMENTARIAS; 41ª EDICIÓN, MÉXICO 1983.
  
- CUPELLI, RODOLFO J., ORGANIZACIÓN DE CRÉDITOS Y COBRANZAS; EDICIONES MACCHI, BUENOS AIRES 1990
  
- GITMAN J., LAWRENCE, FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, EDITORIAL HARLA, MÉXICO 1984
  
- LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DE CRÉDITO; MÉXICO 1990

- PERDOMO MORENO, A., ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DEL CAPITAL DE TRABAJO, ED. ECASA, MÉXICO.
  
- MADROÑO COSIO, MANUEL E., ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DEL CIRCULANTE, INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PÚBLICOS, A. C., 3ª EDICIÓN, MÉXICO 1991
  
- MOLINA AZNAR, VÍCTOR E., ESTRATEGIA PARA OTORGAR CRÉDITOS SANOS; EDICIONES FISCALES ISEF, 1ª EDICIÓN, MÉXICO 1995.
  
- TAMAYO Y TAMAYO, MARIO; METODOLOGÍA FORMAL DE LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA, ED. LIMUSA, MÉXICO 1994.
  
- VAN HORNE, JAMES C., BIBLIOTECA DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA; PRENTICE - HALL HISPANOAMERICANO, MÉXICO 1996 9ª EDICIÓN TOMO II.

# HEMEROGRAFÍA



## HEMEROGRAFÍA

- DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN, DECRETO QUE MODIFICA LA LEY DE ORGANISMOS Y ACTIVIDADES AUXILIARES DE CRÉDITO; EDIT. SECRETARÍA DE GOBERNACIÓN, MÉXICO 3-ENERO-1990.

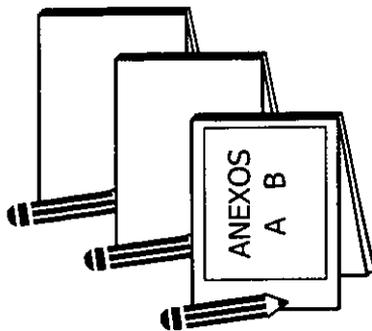
# CONSULTAS EN INTERNET



## CONSULTAS EN INTERNET

- ASOCIACIÓN MEXICANA DE FACTORAJE FINANCIERO Y ACTIVIDADES SIMILARES, A.C., ¿QUÉ ES EL FACTORAJE?;  
[www.factoring.com.mx/quefactoraje.html](http://www.factoring.com.mx/quefactoraje.html)  
e-mail: [amefac@att.net.mx](mailto:amefac@att.net.mx)
  
- BDF FACTORING, EL FACTORAJE. UNA HERRAMIENTA FINANCIERA PARA CRECER;  
[www.bdffactoring.com](http://www.bdffactoring.com)      e-mail: [info@BDFFactoring.com](mailto:info@BDFFactoring.com)
  
- FACTORAJE BANCOMER, S.A. DE C.V., e-mail:  
[alejandro.rivero@gfb.com.mx](mailto:alejandro.rivero@gfb.com.mx)    [gerardo.nunez@gfb.com.mx](mailto:gerardo.nunez@gfb.com.mx)
  
- SAN DIEGO COMMERCIAL FINANCE - MEXCOM DE MÉXICO, S. DE R.L. DE C.V., PORQUE SOMOS SU MEJOR OPCIÓN... ;  
[www.sdcf.com](http://www.sdcf.com)      e-mail: [valdos@factoraje.com](mailto:valdos@factoraje.com)
  
- SEGUROS COMERCIAL AMERICA - FACTORING,  
[www.secoam.com.mx](http://www.secoam.com.mx)      e-mail: [scazares@arcoam.com.mx](mailto:scazares@arcoam.com.mx)

# ANEXOS



## Anexo A

### SOLICITUD DE CRÉDITO SERVI RAF, S.A. DE C.V.

No. \_\_\_\_\_

#### INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO DE LA SOLICITUD

LEA CUIDADOSAMENTE LA SOLICITUD DE CRÉDITO ANTES DE PROCEDER A LLENARLA CON LA FINALIDAD DE ACLARAR CIERTOS PUNTOS QUE PERMITAN HACER EFICIENTE LE TRAMITE PARA OBTENCION DE UNA LÍNEA DE CRÉDITO.

1. EL FORMATO DE SOLICITUD DEBE SER LLENADO EN SU TOTALIDAD A MÁQUINA O CON LETRA DE MOLDE LEGIBLE.
2. LA SOLICITUD DE CRÉDITO SE SOMETERÁ A UN PROCEDIMIENTO INTERNO DE INVESTIGACIÓN Y EVALUACIÓN, DURANTE UN PERÍODO NO MAYOR A 3 SEMANAS, CON EL FIN DE APROBAR O RECHAZAR LA LÍNEA DE CRÉDITO SOLICITADA.
3. ASEGURARSE DE PROPORCIONAR CUANDO MENOS 3 REFERENCIAS COMERCIALES CON LAS CUALES SE HAYA TRABAJADO, EN CRÉDITO DE PREFERENCIA.
4. LA INFORMACIÓN PROPORCIONADA EN ESTA SOLICITUD DEBERÁ ESTAR FIRMADA, NOTIFICANDO ASÍ DE LA VALIDEZ Y CERTEZA DE LOS DATOS ESPECIFICADOS.

#### DATOS GENERALES

NOMBRE Y/O RAZÓN SOCIAL	DOMICILIO FISCAL CALLE COLONIA ESTADO C.P.
R.F.C.	TELEFONOS FAX
ACTIVIDAD O GIRO	REGISTRO ANTE CÁMARA
FECHA DE CONSTITUCIÓN	
NO. DE ACTA COSNTITUTIVA	
NOTARIO NO.	
LUGAR DE CONSTITUCIÓN	

## SISTEMA DE COMPRAS

RESPONSABLE CARGO	ADQUISICIONES REALIZADAS MEDIANTE
DOMICILIO DE COMPRAS	( ) PEDIDO ( ) FAX ( ) TARJETA ( ) PERSONAL ( ) CARTA ( ) TELEFÓNICO
CALLE COL. DELEG. ESTADO. C.P.	HORARIO DE VISITA L M M J V DE A HRS. Y DE A HRS.
FIRMAS AUTORIZADAS PARA SOLICITAR PEDIDOS	NOMBRE Y CARGO
NOMBRE Y CARGO	
NOMBRE Y CARGO	

## SISTEMA DE ENTREGAS

RESPONSABLE	TELÉFONOS
DOMICILIO (SI NO ES EL MISMO)	
CALLE COLONIA ESTADO	ENTRE LAS CALLES DELEG. C.P.
HORARIO L M M J V	DE A HRS Y DE A HRS.
SELLOS A RECABAR	
FORMA DE ENTREGA	( ) OCURRE ( ) ENVIO A DOMICILIO

## PRESENTACIÓN A REVISIÓN DE FACTURAS

RESPONSABLE CARGO	DOMICILIO CALLE COL. ESTADO C.P. ENTRE CALLES
HORARIO DE PRESENTACIÓN L M M J V DE A HRS Y DE A HRS.	FAX
DOCUMENTOS A PRESENTAR	
DOCUMENTO	COPIAS NÚMERO
( ) FACTURA	( )
( ) PEDIDO	( )
( ) ENTRADA DE ALMACEN	( )
( ) TALON DE EMBARQUE	( )
( ) IDENTIFICACIÓN	( )
( ) OTROS (ESPECIFICAR)	( )

## SISTEMA DE PAGOS

RESPONSABLE CARGO	DOMICILIO CALLE
HORARIO DE PRESENTACIÓN L M M J V DE A HRS Y DE A HRS.	COL. ESTADO C.P. ENTRE CALLES
OTROS (ESPECIFIQUE)	
TELÉFONOS	FAX
DOCUMENTOS A PRESENTAR ( ) CONTRARECIBO ( ) IDENTIFICACIÓN ( ) PODER NOTARIAL	
FORMA DE PAGO ( ) CHEQUES ( ) EFECTIVO ( ) DEPÓSITO O TRANSFERENCIA BANCARIA	
INDIQUE EL BANCO CON EL QUE REALIZA SUS OPERACIONES.	

## COMPAÑÍAS FILIALES O SOCIOS

NOMBRE	DOMICILIO	TELÉFONOS

## PARQUE VEHICULAR (ESPECIFIQUE EL NÚMERO)

CAMIONES	MODELOS
AUTOBUSES	ANTIGUOS ( )
TRACTOCAMIONES	PROMEDIOS ( )
OTROS	RECIENTES ( )

## CRÉDITO SOLICITADO

IMPORTE	PLAZO
OTRAS OBSERVACIONES	

## REFERENCIAS COMERCIALES

NOMBRE DE LA COMPAÑÍA	TELÉFONO	RESPONSABLE	DIRECCIÓN
1)			
2)			
3)			

**REFERENCIAS BANCARIAS**

BANCO	SURCURSAL NO. NOMBRE	NO. DE CUENTA	TELÉFONOS	FECHA DE APERTURA
1)				
2)				
3)				

**OBSERVACIONES**

A) TRÁMITE PREVIO A FACTURAR
B) DATOS ESPECIALES EN FACTURACIÓN
C) SISTEMA ESPECIAL DE ENTREGA
D) SISTEMA ESPECIAL DE PRESENTACIÓN A REVISIÓN
E) SISTEMA ESPECIAL DE PAGOS
F) OTROS

**ACEPTACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

<p>DE ACUERDO CON EL PUNTO NO. 2 DEL INSTRUCTIVO, SE INDICA QUE LA SOLICITUD SE SOMETERÁ A UN PROCEDIMIENTO INTERNO DE INVESTIGACIÓN Y EVALUACIÓN PARA EL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO SOLICITADO A SERVI RAF, S.A. DE C.V., CUENTA CON EL SOPORTE EXTERNO DE AGENCIAS DE INVESTIGACIÓN QUE HARÁN UNA VISITA A SU DOMICILIO PARA RECABAR UNA SERIE DE DATOS. TODA INFORMACIÓN RECABADA POR NUESTRA AGENCIA ES ESTRICTAMENTE CONFIDENCIAL Y ÚNICAMENTE SERÁ UTILIZADA PARA FINES DEL TRÁMITE DE CRÉDITO. LOS DOCUMENTOS QUE GENERALMENTE REQUIERE LA AGENCIA SON: COPIA DEL ACTA CONSTITUTIVA. COPIA DEL R.F.C. COMPROBANTE DE DOMICILIO COPIA DE ESTADOS FINANCIEROS COPIAS DE ESTADOS DE CUENTA BANCARIOS.</p>	
<p>ESPERAMOS CONTAR CON SU APOYO Y COLABORACIÓN.</p>	
<p>ACEPTO SE REALICE LA INVESTIGACIÓN</p>	<p>FIRMA</p>
<p>NOMBRE</p>	<p>FECHA</p>
<p>CARGO</p>	

**ELABORÓ**

**RECIBÍÓ**

FIRMA	FIRMA
NOMBRE	NOMBRE
FECHA	FECHA

## Anexo B

### SOLICITUD DE FACTORAJE.

(Cortesía de San Diego Commercial Finance - Nexcom de México)

Nombre/Razón Social \_\_\_\_\_ Teléfonos \_\_\_\_\_  
Nombre Comercial \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_  
Domicilio \_\_\_\_\_ Ciudad \_\_\_\_\_  
Estado \_\_\_\_\_ Inicio de: Operación \_\_\_\_\_ Exportación \_\_\_\_\_  
C.P. \_\_\_\_\_ Giro \_\_\_\_\_  
Tipo de Sociedad  S.A.  S. de R.L.  S.C. Otra: \_\_\_\_\_  
Razón Social Anterior (si hubo cambio) \_\_\_\_\_ R.F.C. \_\_\_\_\_

#### Dueños y/o Accionistas

Nombre \_\_\_\_\_ Puesto \_\_\_\_\_ Acciones \_\_\_\_\_  
Domicilio \_\_\_\_\_  Propio  Rentado  
Teléfono \_\_\_\_\_ Ciudad \_\_\_\_\_ Estado \_\_\_\_\_  
No. Credencial IFE \_\_\_\_\_ Fecha de Nacimiento \_\_\_\_\_  
Nombre \_\_\_\_\_ Puesto \_\_\_\_\_ Acciones \_\_\_\_\_  
Domicilio \_\_\_\_\_  Propio  Rentado  
Teléfono \_\_\_\_\_ Ciudad \_\_\_\_\_ Estado \_\_\_\_\_  
No. Credencial IFE \_\_\_\_\_ Fecha de Nacimiento \_\_\_\_\_

#### Referencias Comerciales

Banco \_\_\_\_\_ Banco \_\_\_\_\_  
Sucursal \_\_\_\_\_ Cuenta \_\_\_\_\_ Sucursal \_\_\_\_\_ Cuenta \_\_\_\_\_  
Ejecutivo de Cuenta \_\_\_\_\_ Ejecutivo de Cuenta \_\_\_\_\_  
Domicilio \_\_\_\_\_ Domicilio \_\_\_\_\_  
Teléfono \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_ Teléfono \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

**Información Financiera**

Nombre del Contador \_\_\_\_\_ Teléfono \_\_\_\_\_  
¿Preparan Edos Financieros?  Si  No Edo. De Cuenta (impuestos) \_\_\_\_\_  
¿Con qué frecuencia?  Mensual  Anual  Otros: \_\_\_\_\_

**Referencias Personales**

Pariente más Cercano \_\_\_\_\_ Relación \_\_\_\_\_  
Domicilio Particular \_\_\_\_\_ Teléfono \_\_\_\_\_  
Ciudad \_\_\_\_\_ Estado \_\_\_\_\_ C.P. \_\_\_\_\_  
Pariente más Cercano \_\_\_\_\_ Relación \_\_\_\_\_  
Domicilio Particular \_\_\_\_\_ Teléfono \_\_\_\_\_  
Ciudad \_\_\_\_\_ Estado \_\_\_\_\_  C.P. \_\_\_\_\_

**Préstamos de Negocio**

Acreedor \_\_\_\_\_ Cantidad \_\_\_\_\_ Tipo \_\_\_\_\_  
Acreedor \_\_\_\_\_ Cantidad \_\_\_\_\_ Tipo \_\_\_\_\_  
Acreedor \_\_\_\_\_ Cantidad \_\_\_\_\_ Tipo \_\_\_\_\_  
¿Quién le recomendó nuestros servicios? \_\_\_\_\_  
¿Ha utilizado Factoraje? \_\_\_\_\_ ¿Con quién? \_\_\_\_\_

**Información de Cuentas (monto en USD)**

Facturación más grande \$ \_\_\_\_\_  
Promedio de Ventas Mensuales \$ \_\_\_\_\_  
No. aproximado de Clientes \_\_\_\_\_  
Términos de Ventas (30, 60, 90días) \_\_\_\_\_  
Monto Promedio de cada Factura \$ \_\_\_\_\_  
Límite de Crédito en cuenta individual \$ \_\_\_\_\_

**Lista de Clientes en Estados Unidos (si faltara espacio, favor de anexar)**

	Nombre	Dirección Ciudad, Edo., C.P.	Teléfono	Plazo	Ventas Mensuales Aproximadas
1					\$
2					\$
3					\$
4					\$
5					\$
6					\$
7					\$
8					\$
9					\$
10					\$

**Por Favor Anexe Copia De Estos Documentos**

- Copias de Ordenes de Compra y/o Contratos actuales para los Clientes Registrados  
 Copia de Acta Constitutiva     Poder Notarial del Rep. Legal     Copia de R.F.C.  
 Copia de Identif. Oficial c/foto     Comprobante de Comicio     Muestra de factura

El inscrito declara que la información provista en esta solicitud es correcta y verdadera. El inscrito autoriza a SDCF para pedir información que se considere necesaria concierne a las entidades aquí mencionadas a otros acreedores o agencias de crédito. El solicitante declara usar todo o parte del dinero prestado para los propósitos que a él le convengan, siempre y cuando no sean gastos personales, familiares o del hogar.

Fecha \_\_\_\_\_ Firma \_\_\_\_\_ Puesto \_\_\_\_\_