

**TEMARIO**  
**EL FACTORAJE COMO UNA HERRAMIENTA DE FINANCIAMIENTO**

- ✚ CASO PRÁCTICO DE COMPRA DE CARTERA DE CLIENTES
- ✚ DEFINICIÓN FORMAL DEL CONCEPTO DE FACTORAJE O FACTORING
- ✚ CONDICIONES DE APLICABILIDAD
- ✚ FLUJO DE FACTORAJE
- ✚ DESCUENTOS MERCANTILES
- ✚ DESCUENTO DEL CRÉDITO EN LIBROS
- ✚ PRÉSTAMOS QUIROGRAFARIOS CON COLATERAL
- ✚ VENTAJAS COMPARATIVAS CONTRA OTROS INSTRUMENTOS FINANCIEROS
  - A) VENTAJAS FINANCIERAS
  - B) VENTAJAS ADMINISTRATIVAS
- ✚ DESVENTAJAS
- ✚ OBLIGACIONES DE LAS PARTES INVOLUCRADAS
- ✚ DIVERSAS MODALIDADES DEL FACTORING O FACTORAJE
  1. CON RECURSO
  2. CON RECURSO ANTICIPADO
  3. CON RECURSO VENCIDO
  4. SIN RECURSO O FACTORAJE PURO
  5. A PROVEEDORES
  6. CIEN
  7. NUEVO ESTILO
  8. CON COBRANZA DELEGADA
  9. COBRANZA INTERNACIONAL
- ✚ CASO PRÁCTICO

**OBJETIVO: UD. APRENDERÁ LOS CONCEPTOS GENERALES DEL FACTORING, SUS DIVERSAS MODALIDADES Y CÓMO SE APLICAN EN LA PRÁCTICA PROFESIONAL DIARIA, AUNADO AL ESTUDIO ELEMENTAL DE LA PARTE LEGAL.**

**AL FINAL DEL ESTUDIO UD. PODRÁ APLICAR ESTOS CONCEPTOS EN SU PRÁCTICA PROFESIONAL.**

## **FACTORAJE COMO HERRAMIENTA DE FINANCIAMIENTO**



Uno de los ejemplos de operaciones que se llevan a cabo con **Descuento**, es el **FACTORAJE**, servicio que ofrecen algunas organizaciones (denominadas empresas de factoraje o factores) para ayudar a solventar los problemas de las empresas, comprando sus documentos por cobrar o cartera de clientes principalmente. Este servicio lleva consigo un riesgo para el que adquiere la cartera, a quién se le denomina **Factor**, y un costo por comisiones que el **Cedente**, que es el que vende la cartera de clientes, paga al factor por disponer de una parte de su dinero, antes de la fecha de vencimiento.

Por tanto, el capital que el cedente recibe del factor en la compraventa, es menor que el valor del documento, su valor nominal  $M$ . Se hace el cálculo tomando como base el aforo o valor aforado, mismo que puede variar entre el 70% y el 95% del valor nominal del documento. La diferencia, entre el valor aforado y el valor nominal, se paga hasta la fecha de vencimiento y generalmente no interviene en los descuentos y comisiones que se originan en la operación de compraventa.

**CASO PRÁCTICO: COMPRA DE CARTERA**

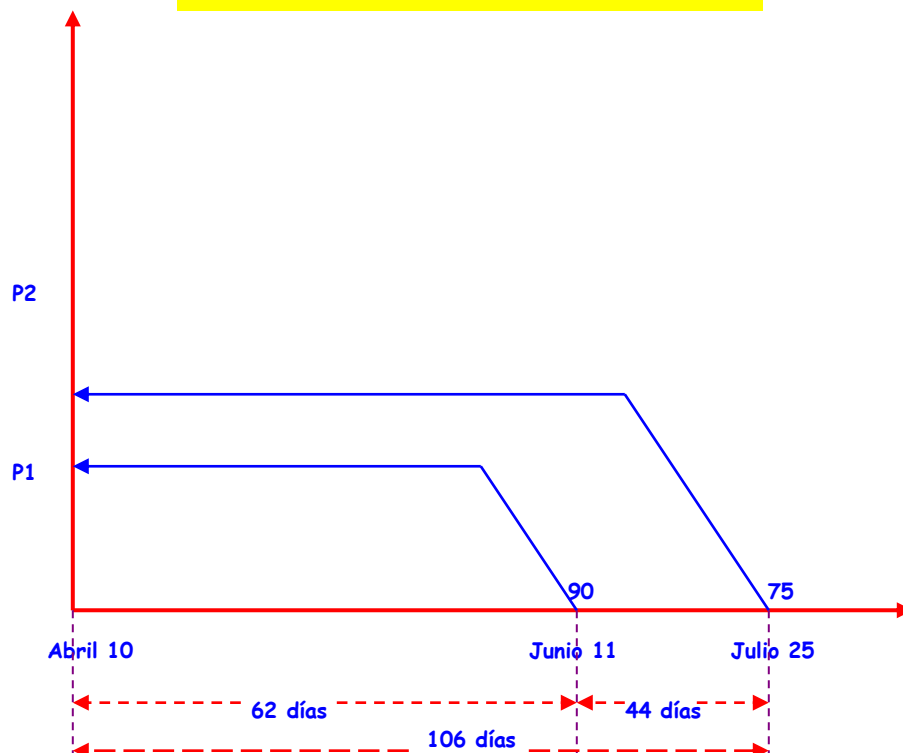
El 10 de abril el Administrador Financiero de una empresa, negoció con una empresa de Factoraje la venta de dos documentos.

- a) El primer documento tiene un valor nominal de 90,000 dólares con vencimiento el 11 de junio y
- b) El segundo tiene un valor de 75,000 y vence el 25 de julio

¿Cuánto recibe por los dos documentos si le cobran el 0.6% de comisión, el 20.7% de descuento simple anual y el valor aforado es el 90% del valor nominal?

**Solución:**

**REPRESENTACIÓN GRÁFICA**



## Mercado de Dinero y Capitales

**Paso 1**, se determina el valor del primer documento aforado.

El valor aforado del primer documento es el 90% de su valor nominal, o sea que:

$$0.90 (90,000) = 81,000$$

Y el valor comercial, 62 días antes es:

$$P_1 = 81,000.00 [1 - 62(0.2070/360)]$$

$$P_1 = 81,000.00 (0.96435)$$

$$P_1 = 78,112.35$$

**Paso 2**: Se determina el valor del segundo documento aforado:

El aforo del segundo documento es como sigue:

$$0.90 (75,000) = 67,500.00$$

Y consecuentemente el valor comercial a los 106 días antes es:

$$P_2 = 67,500 [1 - 106 (0.2070/360)]$$

$$P_2 = 67,500 (0.93905)$$

$$P_2 = 63,685.88$$

## Mercado de Dinero y Capitales

**Paso 3:** Se determina el valor de la comisión:

Si la comisión fue del 0.6% del total aforado:

$$0.006 (81,000 + 67,500) = 891$$

**Paso 4:** Se unen todas las variables determinadas y así se llega al resultado final:

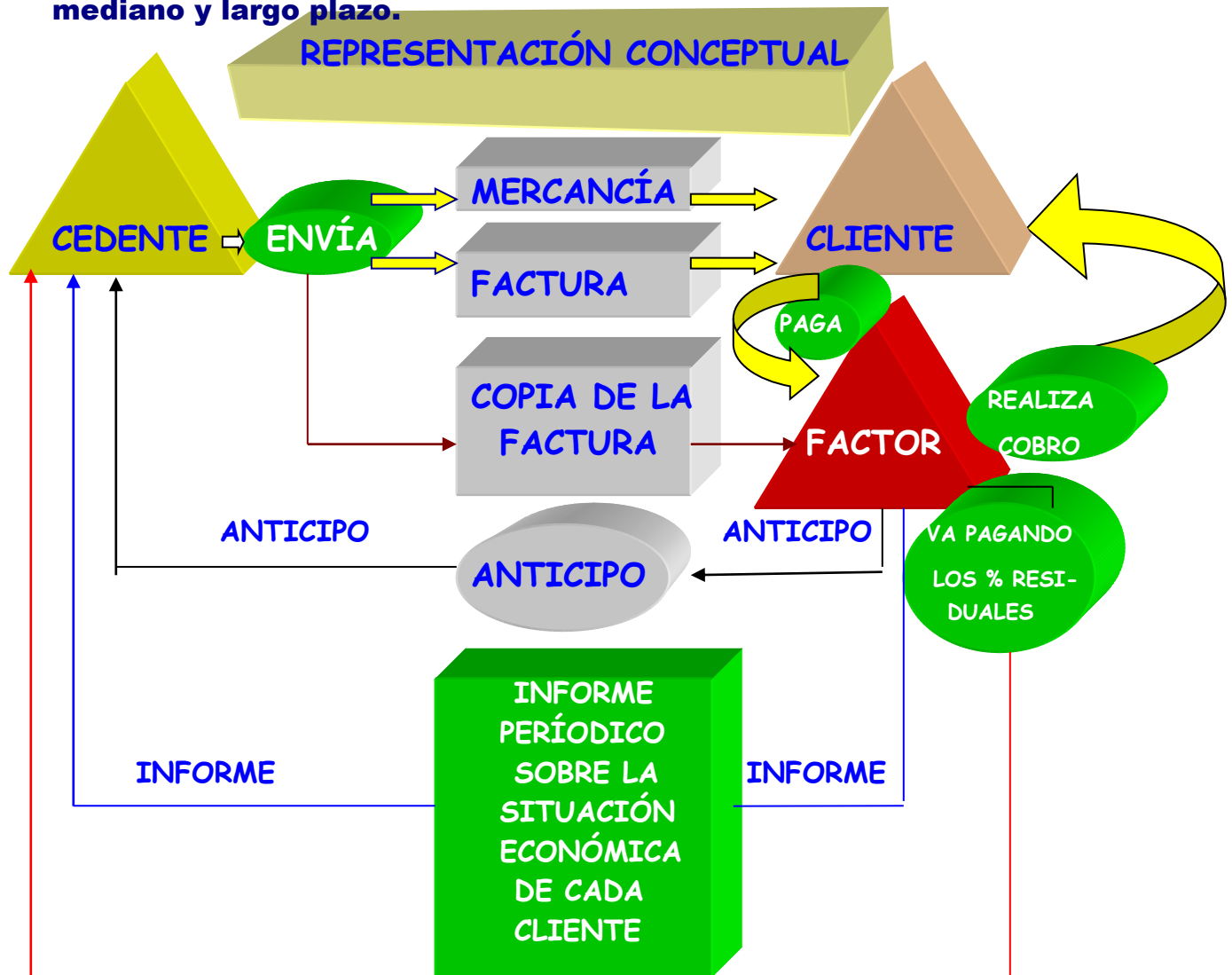
$$78,112.35 + 63,685.88 - 891 = 140,607.23$$

### DEFINICIÓN DE FACTORING O FACTORAJE

Se **DEFINE** como “El sistema integral de financiamiento por el cual una empresa proveedora cede sus cuentas por cobrar al factor quién es una empresa de servicios financieros que compra derechos de crédito pagando por anticipado del 70% al 90% aproximadamente y haciendo la cobranza, manteniendo esta empresa factor la custodia de las cuentas y realizando físicamente la cobranza de las mismas, entregando en su momento a la empresa cedente (PF o PM que genera derechos de cobro a su favor y los cede al factor para acelerar sus liquidez financiera, obtiene capital de trabajo mas fluido) la diferencia del porcentaje no anticipado que es del 30% y 10% generalmente.

## CONDICIONES DE APLICABILIDAD

Aunque esta figura se aplica en la mayoría de los sectores económicos, existe ciertas restricciones como que se restringe a particulares, en Sectores se excluyen a los que en el plazo de pago no excede a los 15 días y aquellos en que las mercancías puede sufrir alteraciones físicas u orgánicas y otra restricción es que no se aceptan facturas por servicios prestados. Para hacer la operación la entidad factor estudia a la empresa cedente en cuanto a su liquidez, su evolución comercial de los últimos 2 o 3 años anteriores y además se estudian sus proyectos a corto, mediano y largo plazo.



EL FACTOR VA LIQUIDANDO LOS PORCENTAJES RESIDUALES DE LAS REMESAS AL CEDENTE

**El FLUJO de factoraje se explica como sigue:**

- 1) El cedente envía la mercancía al cliente**
- 2) El cedente envía la factura al cliente**
- 3) El cedente da copia de la factura al factor**
- 4) El factor da un anticipo al cedente**
- 5) El factor informa periódicamente al factor sobre la situación económica de cada cliente.**
- 6) El factor cobra al cliente al vencimiento del documento**
- 7) El factor va liquidando los porcentajes residuales de las remesas al cedente, a medida que va cobrando.**

### **COMPARACIÓN CON OTRAS FUENTES DE RECURSOS**

#### **DESCUENTOS MERCANTILES**

**El banco descuenta un % de los títulos de crédito (letras de cambio ya en desuso o pagarés) que provengan de actividades mercantiles de compra-venta que el cliente del banco le endosa en propiedad.**

#### **DESCUENTO DE CRÉDITO EN LIBROS**

**Se lleva a cabo mediante un contrato de apertura de crédito en el que pueden descontarse cuentas por cobrar no documentadas por títulos de crédito. O sean solo facturas.**

#### **PRÉSTAMOS QUIROGRAFARIOS CON COLATERAL**

**El banco presta una determinada cantidad, con respaldo adicional de cartera por cobrar como garantía colateral.**

**VENTAJAS COMPARATIVAS CONTRA OTRAS FUENTES  
DE FINANCIAMIENTO**

**El factoring representa un sistema de servicio financiero enfocado principalmente a resolver necesidades de capital de trabajo de la empresa, recuperando anticipadamente sus cuentas por cobrar, con las siguientes:**

**VENTAJAS FINANCIERAS:**

**1. LIQUIDEZ.- Ofrece una fuente segura, confiable y continúa de recursos**



**2. SITUACIÓN FINANCIERA.-** Permite a la empresa crecer, utilizando sus propios recursos, provocando una mas sana situación financiera en la empresa al mejorar la rotación de activos.

**3. NIVELADOR DE FLUJOS.-** Cuando existen ventas estacionales, egresos extraordinarios o de ocasión, y así como para aprovechar oportunidades existentes con proveedores.

**4. RECIPROCIDAD.-** No requiere de depósitos ni de inversiones por concepto de reciprocidad como lo exigen los bancos.

**5. POSICIÓN MONETARIA.-** Propicia el mejor uso de los activos monetarios, sin generar pasivos ni endeudamiento, además de tener beneficios fiscales como mas activos que pasivos que generan menor utilidad fiscal desde el punto de vista de posición monetaria.

**6. REVOLVENCIA.-** Una línea de factoring es totalmente revolvente, por lo que permite a la empresa obtener recursos en cualquier momento.

**7. INCREMENTA LA CAPACIDAD DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES** ya que obtienen información de la calidad crediticia excelente.

### **VENTAJAS ADMINISTRATIVAS**

- 1. En CRÉDITO Y COBRANZAS** las tareas no productivas como gestiones de cobranza y administración se delegan a expertos en factoring, minimizando los costos y evitando pérdidas de tiempo.
- 2. ELIMINA CONTROLES** ya que el factor mantiene informada a la empresa sobre todo en situaciones especiales de cobranza.
- 3. APERTURA DE NUEVOS MERCADOS.-** Debido a la estrecha relación que existe con los principales

## **Mercado de Dinero y Capitales**

**compradores, surge la posibilidad de recomendar nuevos mercados.**

**4. PRODUCTIVIDAD.- Eficiente el ciclo operativo de la empresa, ya que no requiere esperarse hasta la fecha de cobro para comprar nueva materia prima.**

**5. MEJORA LA RELACION ANTE LOS CLIENTES ya que al delegar las gestiones de cobranza a profesionales se evitan fricciones y se dan grandes relaciones comerciales.**

### **DESVENTAJAS**

- 1. COSTO ELEVADO, por el tipo de interés aplicado.**
- 2. ALGUNOS DOCUMENTOS NO SE ACEPTAN, como facturas de servicios**
- 3. SE EXCLUYEN OPERACIONES DE PRODUCTOS PERECEDEROS**
- 4. SE EXCLUYEN OPERACIONES DE LARGO PLAZO MENORES A 180 DIAS**

**5. EL CEDENTE (cliente) QUEDA SUJETO AL CRITERIO DEL FACTOR PARA EVALUAR EL RIESGO DE LOS DISTINTOS COMPRADORES.**

**OBLIGACIONES DE LAS PARTES INVOLUCRADAS**

**FACTOR:**

- 1. Cobrar las deudas**
- 2. Respetar las fechas de vencimiento de las facturas para proceder al cobro**
- 3. Asumir el riesgo de insolvencia, según sea el caso.**

**EMPRESA**

- 1. Ceder todos los títulos de crédito que originen sus ventas.**
- 2. Notificar a su clientela la firma de contrato con la empresa FACTOR**
- 3. Facilitar al Factor informe de ventas, situación financiera, contabilidad, pasivos.**
- 4. Darle al factor los pagos recibidos directamente de los clientes-**
- 5. Pagar la comisión estipulada al Factor**
- 6. No intervenir en la cobranza, excepto que el Factor lo solicite.**
- 7. Responder por el incumplimiento de sus clientes.**

**VENTAJAS FINANCIERAS DEL FACTORAJE O TAMBIÉN  
CONOCIDO COMO FACTORING**

- 1. Es un instrumento de movilización de crédito a corto plazo**
- 2. Mejora la liquidez al cobrar en efectivo sus cuentas por cobrar en lugar de ser una cuenta por cobrar**

## **Mercado de Dinero y Capitales**

**exigible, ya que el factor no presta dinero, sino que compra las cuentas por cobrar a corto plazo.**

**3. Permite una movilización inmediata de las ventas, documentadas con facturas, letras de cambio**

**4. Permite extender su acción a empresas cuya situación de solvencia y por lo tanto de crédito no les permite que un banco le autorice una línea de crédito.**

**DIVERSAS MODALIDADES DEL FACTORING**

- **Con recurso**
- **Con recurso anticipado**
- **Con recurso vencido**
- **Sin recurso o Factoraje Puro**
- **A proveedores**
- **Cien**
- **Nuevo Estilo**
- **Con cobranza delegada**
- **Internacional (Importación-Exportación)**

### **FACTORAJE CON RECURSO**

**El cedente se obliga solidariamente con el deudor a responder del pago puntual y oportuno de los documentos entregados al factor. Si el cliente no paga, la deuda la paga el Cedente.**

#### **Ventajas para el Cedente**

- **Mejor Planeación financiera**
- **Disponibilidad inmediata de \$ para apoyar su capital de trabajo**
- **No se obliga a dar ninguna reciprocidad**
- **Es una fuente continua de recursos, ya que ayuda a nivelar el flujo de efectivo, da mayor rotación a sus activos monetarios y optimiza la cobranza.**

### **ACTORAJE CON RECURSO ANTICIPADO**

**Es el mas comercial en el medio, ya que realiza la operación mediante la cesión de cuentas por cobrar del cedente, a favor del factor quién puede entregar un anticipo al cedente.**

### **FACTORAJE CON RECURSO VENCIDO**

**Es básicamente lo mismo que el de recurso anticipado, pero con la diferencia de que el cargo financiero (interés) se factura mensualmente, según los saldos utilizados. Los honorarios el Factor se cobran por anticipado.**

### **ACTORAJE SIN RECURSO O FACTORAJE PURO**

**El cedente no se obliga a responder por la cobranza no hecha por el factor. Es una venta real y efectiva de documentos al cobro, sobre los cuales el Factor asume todo el riesgo y solo puede irse contra los clientes del cedente.**

### **Ventajas para el Cedente**

- **Liquidez inmediata sobre sus cuentas por cobrar**
- **No tiene riesgos por insolvencia de sus clientes**
- **Obtiene mayor rotación de activo circulante**
- **No lleva a cabo labor de cobranza**
- **Obtiene capital de trabajo a corto plazo**
- **No gasta en administración de cuentas por cobrar**
- **Simplifica los controles internos y la contabilidad y menores costos.**

## **FACTORAJE A PROVEEDORES**

**Es un convenio que un Factor celebra con una empresa de gran prestigio, arraigo y solvencia (como son las cadenas comerciales) con objeto de apoyar a sus proveedores al adquirir la empresa de FACTORAJE los pagarés suscritos por la empresa (cadena comercial) antes del plazo pactado para su pago. La operación se realiza al 100% del valor del pagaré descontado el interés, de tal manera que el proveedor recibe su pago de contado y al cliente no se le altera sus políticas de crédito.**

### **Beneficios para el Cliente**

- Permite seguir obteniendo créditos de sus proveedores en épocas de baja liquidez**
- Facilita la negociación y plazos con los proveedores**
- Ayuda a proteger los costos de sus productos al obtener oportunamente los insumos necesarios.**
- Permite una mejor planeación de tesorería al programar fácilmente el pago de sus insumos.**

### **Beneficios para el Proveedor**

- Le permite seguir vendiendo a crédito y cobrando por adelantado**
- Mejora su planeación de flujo de efectivo**
- Cuenta con mayor liquidez para la operación normal de su negocio.**



### **FACTORAJE CIEN**

**Consiste en contratar el factoring con recurso con la posibilidad de recibir el 100% del importe total de los documentos en el mismo momento de la cesión y a partir de ese momento, el factor asume la administración y gestión de cobranza correspondiente. En esta modalidad se anexa un convenio por el cual se crea una reserva para cubrir posibles devoluciones, cantidad que se invierte en el mercado de renta fija a las mejores tasas.**

### **FACTORAJE NUEVO ESTILO**

**El factor ofrece todos los servicios, desde la investigación de crédito, aprobación de crédito, cobranza nacional, promotor de ventas, etc.**

### **FACTORAJE CON COBRANZA DELEGADA**

**Es una variante del factor con recursos por el cual el Factor delega a la cedente la facultad de cobranza física de los documentos.**

### **FACTORAJE INTERNACIONAL**

**Existe un gran riesgo de vender al extranjero, por la dificultad de evaluar la solvencia del cliente extranjero y**

**lógicamente las exigencias crediticias deben ser mayores.**

**Participantes:**

**El Exportador o cedente que es quién factura bienes o servicios prestados**

**El Importador o deudor que es quién está obligado a pagar la factura**

### **Requisitos a cubrir**

- **Llenar una solicitud de línea de factoraje, con una relación de los clientes a ser cedidos**
- **Recabar los poderes de actos de dominio de la persona que vaya obligada por el cliente, ya que es una operación de compraventa de derechos.**
- **Firma del contrato normativo que regular las relaciones entre el cliente y el factor.**
- **Firma de los contratos de cesión por cada operación, que es donde se ceden los derechos de cobro del cliente.**

### **ASPECTOS CONTABLES**

**La cartera de una empresa está representada dentro del Activo Circulante, por ello al transmitirse la propiedad por parte del cliente al factor, debe registrarse la baja de dicho activo. Debido a que el precio pactado representa un valor actual, la diferencia con el valor contable registrado es UN COSTO FINANCIERO aunque no haya interés, puesto que no hay servicio de deuda. Ejemplo:**

**CASO PRÁCTICO DE FACTORAJE INTERNACIONAL, CON CUATRO TIPOS DE CUENTAS POR COBRAR OPERADAS**

Con base en la siguiente información de Factoraje Internacional, determine usted lo siguiente:

- a) Cuentas por Cobrar Operadas
- b) Anticipo en cifras absolutas
- c) Importe Neto que recibe el Cliente.

	DATOS	CÁLCULO
CUENTAS POR COBRAR OPERADAS	125,000	125,000
PORCENTAJE DE ANTICIPO	80%	100,000
TASA DE DESCUENTO	36% Anual	6,000 (36%/360*60*1000)
DURACIÓN DEL CONTRATO	60 Días	
COMISION	1% [s/100,000]1000	1,000 (1% de 100,000)
IMPORTE NETO QUE RECIBE EL CLIENTE		93,000

**SOLUCIÓN**

## Mercado de Dinero y Capitales

FACTORAJE INTERNACIONAL									
Caso #	GxC OPERADAS	% De Anticipo	ANTICIPO	% DE DCTO. ANUAL	Duración Contrato En días	COMISIÓN COBRADA	COMISIÓN COBRADA	DCTO. ANUAL	Importe Neto que recibe el cliente
1	125,000	80%	100,000	36%	60	1%	1,000	6,000	93,000
2	250,000	80%	200,000	36%	60	1%	2,000	12,000	186,000
3	1,000,000	90%	900,000	8%	30	1.50%	13,500	6,000	880,500
4	20,000,000 B	85% C	17,000,000 D	5% E	90 F	0.0075% G	1,275 H	212,500 I J	16,786,225

(E24/360\*F24\*(B24\*C24))