

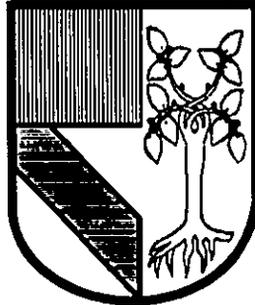
308902

UNIVERSIDAD PANAMERICANA

ESCUELA DE ADMINISTRACION

CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

6



**“EL FACTORAJE COMO HERRAMIENTA DE
FINANCIAMIENTO EN MEXICO”**

T R A B A J O

**QUE COMO RESULTADO DEL SEMINARIO
DE INVESTIGACION PRESENTA COMO TESIS**

CYNTHIA LARA BARRAGAN BERNAL

PARA OBTENER EL TITULO DE

LICENCIADO EN ADMINISTRACION

DIRECTOR DE TESIS: GUSTAVO PALAFOX DE ANDA

MEXICO, D. F.

2000

276451



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.

Esta tesis es dedicada especialmente a mis padres, que con su cariño y amor han guiado mi vida, además de agradecer a:

A Dios, por permitirme ser lo que soy y compartir este logro con mi familia

A mi mamá, quien me ha dado vida y ejemplo a seguir

A mi papá, quien ha sido y será plataforma base de mis logros

A Erik, quien ahora es parte de mi vida, por su amor comprensión y apoyo.

A Nacho, que al estar siempre a mi lado, fortalece cada decisión y paso que doy

EL FACTORAJE COMO HERRAMIENTA DE FINANCIAMIENTO EN MEXICO

INDICE

INTRODUCCION

CAPITULO I SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

1.1.	Definición	1
1.2.	Esquema	2
1.3.	Integración	3
	1.3.1. Secretaría de Hacienda y Crédito Público	
	1.3.2. Banco de México	
	1.3.3. Comisión Nacional Bancaria y de Valores	
	1.3.4. Comisión Nacional de Seguros y Fianzas	
	1.3.5. Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro	
1.4.	Ubicación de las empresas de Factoraje en el Sistema Financiero Mexicano	13
1.5.	Evolución	14

CAPITULO II ANTECEDENTES DEL FACTORAJE

2.1.	Historia	18
2.2.	Marco jurídico	23

CAPITULO III ¿QUÉ ES EL FACTORAJE?

3.1.	Conceptos generales	29
3.2.	Definición	31
3.3.	Elementos	35
3.4.	Documentos susceptibles de ser anticipados	36
3.5.	Formas de operación	38
3.6.	Mecánica de contratación	41

CAPITULO IV	TIPOS DE FACTORAJE	
4.1.	Factoraje sin recurso	44
4.2.	Factoraje con recurso	48
	4.2.1. Factoraje con recurso	
	A) Cobranza directa	49
	B) Cobranza delegada	53
	4.2.2. Factoraje a proveedores	60
	4.2.3. Factoraje internacional	68
	A) Exportación	71
	B) Importación	83
	4.2.4. Anticipo sobre pedidos	89
4.3.	Servicio de cobranza	95
4.4.	Ejemplo	97
	CONCLUSIONES	102
	ANEXO 1	104
	BIBLIOGRAFIA	111

INTRODUCCION

México es un país que ha atravesado por acontecimientos de carácter político que han tenido consecuencias en el ámbito financiero del país, generando una inestabilidad económica en general.

Dichas consecuencias tienen influencia directa tanto en las personas físicas (consumidores finales) como en personas morales (empresas y comercios), provocando una falta de planeación y organización de recursos financieros, causando a su vez un estancamiento o recesión comercial por falta de liquidez o capital de trabajo.

Ante tales circunstancias, nos vemos en la necesidad de buscar alternativas de financiamiento que permitan mantener la operación natural de una empresa aún cuando su planeación de flujo se vea alterada, de manera que pueda tener acceso a recursos y/o eficientar los mismos.

Partiendo del hecho de que en un entorno tan cambiante e inestable se debe contar con los elementos necesarios para aprovechar las oportunidades que puedan presentarse, es importante conocer las alternativas posibles para obtener recursos de terceros.

El sistema financiero mexicano es sensible a cualquier cambio macroeconómico, afectando a las instituciones que lo integran, sin embargo presenta varias instituciones que permiten o fomentan reactivar a economía nacional.

La Banca ofrece alternativas de financiamiento que son útiles y específicas para las necesidades de cada empresa, sin embargo, debido a la inestabilidad macroeconómica del país, existe la posibilidad de que los proyectos no resulten como se esperaba, o que las inversiones no tengan la recuperación esperada; de

tal manera que se dificulte pagar dicha deuda, ya sea por tasas de interés elevadas o por no obtener los resultados deseados. Inclusive, hay épocas en donde el crédito es limitado.

En ocasiones, los recursos necesarios no son para inversiones a largo plazo, sino que por el mismo entorno en el que vivimos, las empresas requieren de un capital de trabajo mayor para adaptarse a las condiciones de mercado; soportando los retrasos de sus clientes, sin afectar a sus proveedores; o para tener mayores recursos que le permitan tener acceso a mejores precios para eficientar sus costos, o inclusive para apoyar un crecimiento.

Existen organizaciones auxiliares del crédito que ayudan a la economía ofreciendo otro tipo de apoyos financieros, son mas especializados que la banca, tienen sus propias regulaciones y sobretodo, presentan herramientas de financiamiento.

En este trabajo, se pretende presentar una alternativa más de financiamiento para obtener capital de trabajo, a través del factoraje.

Una herramienta que permite a las empresas obtener recursos de terceros a través de la estructura operativa, apoyándose en sus propios activos, sin que esto signifique comprometerlos.

Un producto a través del cual se cuenta con recursos en base a su propia operación, una opción para conciliar sus rotaciones de cuentas por pagar y cuentas por cobrar para agilizar su ciclo financiero; y sobre todo para poder tener una acertada planeación de flujo.

Para lo anterior, el trabajo consta de cuatro capítulos presentados de la siguiente forma:

El primero, "Sistema Financiero Mexicano", habla de su integración, de las funciones de las principales autoridades y presenta la evolución que ha tenido durante los últimos años; además de ubicar e identificar a las empresas de factoraje dentro del mismo.

En el segundo "Antecedentes del factoraje" se ilustra donde y como dio inicio esta actividad, así como su establecimiento como empresa de factoraje en México.

También se presenta el entorno jurídico que rodea a estas empresas, las leyes y reglamentos que lo regulan, así como su base legal.

El tercer capítulo "¿Qué es el factoraje?", contesta a esta pregunta, empezando por entender las bases de las que parte, saber que es, conocer cada uno de los elementos del mismo así como identificar los documentos y la forma en que se lleva a cabo.

Por último, en el cuarto "Tipos de factoraje", se presentan las distintas modalidades en que se puede utilizar, a nivel nacional como internacional; contemplando cual es el tipo de usuario al que va destinado así como las ventajas que presenta la utilización del mismo, siendo esto último ejemplificado con la presentación de Estados financieros de una empresa antes y después de utilizar factoraje.

CAPITULO I

SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

1.1. DEFINICION

El Sistema Financiero Mexicano se puede definir como el conjunto de organizaciones tanto públicas como privadas, a través de las cuales se llevan a cabo y se regulan las actividades de circulación de dinero, otorgamiento y obtención de créditos, realización de inversiones y prestación de servicios bancarios y de seguros y fianzas.

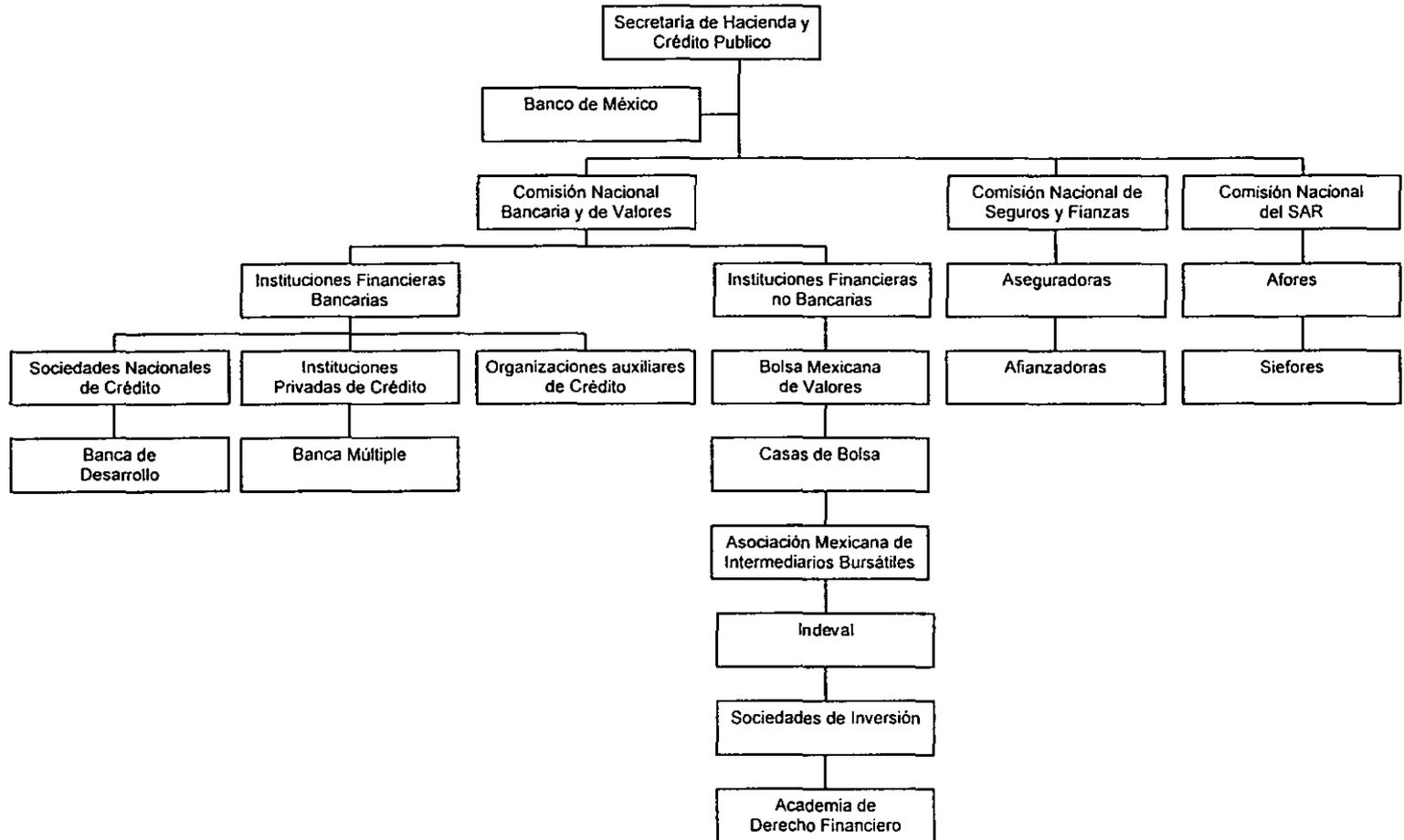
En sí, es un conjunto de instituciones que generan, captan, administran, orientan y dirigen, tanto el ahorro como la inversión, en el contexto político económico que brinda nuestro país.

Es necesario subrayar la importancia del Sistema Financiero, ya que es el intermediario encargado de canalizar los flujos de ahorro de los sectores superavitarios a las necesidades de inversión de los sectores deficitarios, buscando así el proceso de desarrollo económico.

La presencia conjunta de necesidad y abundancia de dinero en distintos agentes de la economía al mismo tiempo es la base del desarrollo económico. Sin embargo, esto no bastaría para asegurar el desarrollo productivo, se necesita de una serie de elementos que canalicen eficientemente dichos recursos, por lo que se debe buscar la canalización de recursos a sectores productivos, a través de un marco institucional para su aplicación, y promover el volumen total de ahorro y formación de capital.

1.2. ESQUEMA DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

SISTEMA FINANCIERO MEXICANO



1.3. INTEGRACION

Como en toda organización, existen órganos que cuidan que cada uno de los integrantes se apeguen a las prácticas y políticas implementadas dentro de la misma.

El Sistema Financiero Mexicano está conformado por dos grandes bloques identificados como: organizaciones Bancarias, financieras y bursátiles y organizaciones de seguros, fianzas y afores.

Dentro del primer bloque, las instituciones de Banca Múltiple captan la mayor parte de los recursos del sistema y se constituyen así en la principal fuente de financiamiento. Por su parte la banca de Desarrollo se dedica a apoyar los programas prioritarios de interés nacional, en tanto que los organismos bursátiles promueven la inversión aunada a estas instituciones.

El otro bloque incluye diversos tipos de instituciones que proveen a los sectores público y privado de los recursos necesarios para apoyar sus programas de inversión, integrándose a los esfuerzos de la Banca.

De acuerdo al diagrama presentado, a continuación se expondrán las características de los principales órganos de supervisión que conforman el Sistema Financiero Mexicano.

1.3.1. SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO

Es el órgano supremo del Sistema Financiero Mexicano y la máxima autoridad del Gobierno Federal en materia económica.

Dentro de sus funciones podemos mencionar las establecidas en las siguientes normas:

Ley Orgánica de la Administración Pública

- Planear, coordinar, evaluar y vigilar el sistema bancario del país, que comprende la Banca Nacional de Desarrollo y las demás instituciones encargadas de prestar el servicio público de Banca y Crédito.
- Definir la política financiera del país.

Cómo órgano del Poder Ejecutivo Federal, tiene las siguientes facultades:

- Instrumentar el funcionamiento de las instituciones que integran el Sistema Financiero.
- Proponer políticas de orientación, regulación, control y vigilancia de valores.
- Señalar las operaciones que, sin ser concertadas en bolsa, deban considerarse como realizadas para los socios de la misma.
- Señalar las actividades que pueden realizar los agentes de valores (personas físicas y morales) y autorizar actividades análogas o complementarias a las indicadas por la ley para las casas de bolsa.
- Conocer y resolver las inconformidades que los sujetos a la ley tengan en contra de los procedimientos de inspección, vigilancia, intervención, suspensión y cancelación de autorizaciones de registros entablados por la Comisión Nacional de Valores.
- Sancionar administrativamente a quienes cometan infracción a la ley.
- Aprobar los presupuestos y la propuesta para designar al auditor externo de la citada Comisión.
- Señalar otros títulos-valor que, además de los señalados por la ley, pueda el INDEVAL recibir en depósito.
- Otorgar o revocar concesiones para la constitución y operación de intermediarios financieros, particularmente de los intermediarios bursátiles y sociedades de inversión, así como aprobar las actas

constitutivas y los estatutos de las instituciones señaladas anteriormente.

1.3.2. BANCO DE MEXICO

Es la institución financiera constituida como banco central. Esta institución goza de autonomía .

Debido a la importancia de este organismo, a continuación se hará un breve reseña histórica.

Los antecedentes de esta Institución se remontan al menos hasta principios del siglo XIX. En 1822, durante el reinado de Agustín de Iturbide, la historia registra la presentación de un proyecto para crear una Institución con la facultad de emitir billetes, que se denominaría "Gran Banco del Imperio Mexicano". En Europa, los bancos centrales surgieron a partir de una evolución espontánea en donde algún banco comercial fue adquiriendo gradualmente las funciones que en un contexto moderno corresponden en exclusiva a las Instituciones centrales.

Posteriormente en 1884, algo parecido tendía a suceder en México, sin embargo, en un juicio legal celebrado en la capital del país, triunfó la postura que favorecía la libre concurrencia de los bancos comerciales en cuanto a la emisión de billetes.

Durante la Revolución, junto con la destrucción del sistema bancario existente, la polémica ya no era sobre el monopolio o la libre concurrencia en la emisión de moneda, sino sobre las características que debería tener el Banco Unico de Emisión, cuyo establecimiento se consagró en el Art. 28 de la Carta Magna promulgada en 1917, en donde la disyuntiva era el proponer el establecimiento de un banco privado o un banco bajo el control gubernamental.

Los Constituyentes reunidos en Querétaro optaron por la segunda opción, y la Carta Magna sólo estableció que la emisión de moneda se encargaría en exclusiva a un banco que estaría "bajo el control del Gobierno". Sin embargo, a

partir de este momento, siete años demoró la fundación del entonces llamado Banco Unico de Emisión. En ese lapso, se emprendieron varios intentos para llevar a cabo el proyecto, los cuales fracasaron principalmente por la escasez de fondos públicos para poder integrar el capital de la Institución.

El establecimiento del Banco de México no se hace realidad hasta 1925, gracias a los esfuerzos presupuestarios y de organización del Secretario de Hacienda, Alberto J. Pani, y al apoyo recibido del Presidente Plutarco Elías Calles. En su momento, alguien llegó a comentar, en tono de broma, que a la Institución debería llamársele "Banco Amaro", ya que los fondos para integrar el capital se pudieron reunir finalmente, en virtud de las economías presupuestales logradas en el Ejército por el entonces Secretario de la Defensa Nacional, Gral. Joaquín Amaro.

El Banco de México se inauguró en solemne ceremonia el 1º de septiembre de 1925.

El acto fue presidido por el primer mandatario, Plutarco Elías Calles, y al mismo concurren los personajes más sobresalientes de la época en la política, las finanzas y los negocios. Al recién creado Instituto se le entregó, en exclusiva, la facultad de crear moneda, tanto mediante la acuñación de piezas metálicas como a través de la emisión de billetes.

Como consecuencia correlativa de lo anterior, se le encargó la regulación de la circulación monetaria, de los tipos de interés y de cambio sobre el exterior. Asimismo, se convirtió al nuevo órgano en agente, asesor financiero y banquero del Gobierno Federal, aunque se dejó en libertad a los bancos comerciales para asociarse o no con el Banco de México.

El Banco Central nace en momentos de grandes retos y aspiraciones para la economía del país. A la necesidad de contar con una institución de esta naturaleza la acompañaban otros imperativos: propiciar el surgimiento de un nuevo sistema bancario, hacer renacer el crédito en el país y reconciliar a la

población con el uso del papel moneda. Esta última no se presentaba como una tarea sencilla después de la traumática experiencia inflacionaria con los "bilimbiques" del periodo revolucionario. Según las crónicas, con ese nombre bautizó el ingenio popular al papel moneda que emitieron los distintos bandos revolucionarios y que se depreció como una exhalación. Por todo ello, al Banco de México, además de los atributos propios de un banco de emisión, se le otorgaron también facultades para operar como institución ordinaria de crédito y descuento.

En la actualidad Banco de México es la institución que en su calidad de organismo autónomo aprobado por el congreso, con personalidad jurídica y patrimonio propio efectúa las tareas correspondientes a la Banca Central, encargándose de proveer al país de moneda nacional, colocar instrumentos crediticios gubernamentales, salvaguardar contra el surgimiento de la inflación y contribuir a la estabilidad del peso mexicano frente a divisas extranjeras, así como establecer los criterios a los que deben sujetarse los participantes en el mercado de deuda.

El objetivo del Banco de México es el promover el sano desarrollo del Sistema Financiero Mexicano, representando una salvaguarda contra el surgimiento de la inflación, al mismo tiempo procurará al estabilidad del poder adquisitivo y se regulará la estabilidad del peso frente al dólar.

Banco de México otorgará un monto limitado de crédito al Gobierno Federal, en base a que "El Banco de México goza de plena autonomía, quedando desligado del Gobierno y no responderá a las necesidades de política económica, sino a los requerimientos que garanticen la estabilidad económica".

Dicho organismo tendrá por finalidad proveer a la economía del país en moneda nacional. En la consecución de esta finalidad tendrá como objetivo prioritario

procurar la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional; así como promover el sano desarrollo del sistema financiero y propiciar el buen funcionamiento de los sistemas de pagos. (1)

Dentro de sus funciones más relevantes están:

- Regular la emisión de circulante, los cambios, la intermediación y los servicios financieros, así como los sistemas de pago.
- Operar como banco de reserva de las instituciones de crédito y acreditante de última instancia.
- Prestar servicios de Tesorería al Gobierno Federal y actuar como agente financiero del mismo en operaciones de valores y de crédito interno y externo.
- Fungir como asesor financiero del Gobierno.
- Administrar las reservas monetarias del país
- Representar al gobierno ante el Fondo Monetario Internacional y en general ante todo organismo financiero multinacional que agrupe a los bancos centrales.
- Instrumentar todas las medidas de política monetaria y crediticia que considere adecuadas de acuerdo a las facultades de su autonomía
- Actuar en el mercado de dinero para la regulación de liquidez del mercado.
- Emitir billetes y acunar monedas.

1.3.3. COMISION NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES

Es necesario aclarar que antes existían una Comisión Nacional Bancaria y otra Comisión Nacional de Valores. La primera, fue creada en enero de 1925 por decreto presidencial con la finalidad de supervisar el funcionamiento de las instituciones financieras afiliadas y así garantizar transparencia en sus operaciones; mientras que la segunda, se creó también por decreto presidencial

pero en febrero de 1946, y tenía como objetivo el regular el mercado de valores y vigilar a debida observancia de dichos ordenamientos.

En abril de 1995, aparece en el diario oficial el decreto donde se crea la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, como órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Tiene autonomía técnica y facultades ejecutivas, teniendo como objetivo el supervisar y regular, en el ámbito de su competencia, a las entidades financieras, a fin de procurar su estabilidad y correcto funcionamiento, así como mantener y fomentar el sano y equilibrado desarrollo del sistema financiero en su conjunto, en protección de los intereses del público.(2)

Regula la operación de las bolsas de valores, el desempeño de los intermediarios bursátiles y el depósito central de valores.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores tiene facultades para ordenar la suspensión de la cotización de valores o intervenir administrativamente a los intermediarios que no mantengan prácticas sanas de mercado.

Esta es la entidad responsable de mantener el Registro Nacional de Valores e Intermediarios, en el que se inscriben los intermediarios bursátiles y todo valor negociado en la Bolsa Mexicana de Valores.

En general, se encarga de la promoción, regulación y vigilancia del mercado de valores, para lo cual realiza las siguientes actividades:

- Supervisa los mercados de valores y casas de bolsa

- Inspecciona y vigila a los emisores de valores inscritos en el registro nacional de valores e intermediarios, respecto de las obligaciones que les impone el mercado de valores.
- Dicta disposiciones de carácter general relativas al establecimiento de indicadores que vinculen la estructura administrativa y patrimonial de las casas de bolsa con su capacidad para operar salvaguardando los intereses del público inversionista.
- Ordena las cotizaciones de los valores cuando en su mercado existan condiciones desordenadas.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores está facultada para intervenir administrativamente a las casas de bolsa y a la bolsa de valores con el objeto de mantener las sanas prácticas de mercado.

La Comisión supervisará a las entidades financieras, por lo que tendrá facultades de inspeccionar, vigilar, prevenir y corregir.

La *Supervisión* de las entidades financieras tendrá por objeto evaluar los riesgos a que están sujetas, sus sistemas de control y la calidad de su administración, a fin de procurar que las mismas mantengan una adecuada liquidez, sean solventes y estables y en general se ajusten a las disposiciones que las rigen y a los usos y sanas prácticas de los mercados financieros.

La *Inspección* se efectuará a través de visitas, verificación de operaciones y auditoría de registros y sistemas en las instalaciones o equipos automatizados de las entidades financieras.

La *Vigilancia* se realizará por medio del análisis de la información económica y financiera, a fin de medir posibles efectos en las entidades financieras y en el sistema financiero en su conjunto.

La *Prevención y Corrección* se llevarán a cabo mediante el establecimiento de programas y el cumplimiento forzoso para las entidades financieras, tendientes a eliminar irregularidades. (3)

1.3.4. COMISIÓN NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS.

La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, creado en 1990, encargado de la supervisión, regulación, inspección y vigilancia de los sectores asegurador y afianzador, según lo establece la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros.

Las facultades conferidas a este órgano son:

- Realizar la inspección y vigilancia de las entidades supervisadas
- Fungir como órgano de consulta de la SHCP, en los casos que se confieran al régimen asegurador y afianzador.
- Imponer sanciones por ilegalidades cometidas por las entidades supervisadas a la Ley de la Materia.
- Emitir las disposiciones necesarias para el ejercicio de las facultades que la Ley otorga y para el eficaz cumplimiento de la misma.
- Hacer los estudios que se le encomienden y presentar a la SHCP las sugerencias que estime adecuadas para perfeccionarlos.
- Apoyar a la SHCP en el desarrollo de políticas adecuadas para la selección de riesgos técnicos y financieros.
- Proveer las medidas que estime necesarias para las instituciones de seguros y fianzas y así cumplan con las responsabilidades contraídas.
- Intervenir según permite la Ley antes mencionada, en la elaboración de reglamentos y reglas de carácter general.

1.3.5. COMISION NACIONAL DEL SISTEMA DE AHORRO PARA EL RETIRO

La Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CONSAR) es un órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público cuya función y tarea primordial reside en coordinar, regular, inspeccionar, vigilar y supervisar los Sistemas de Ahorro para el Retiro, propiamente a las AFORES.

La CONSAR se encargará de regular, vigilar, inspeccionar y sancionar el funcionamiento de las AFORES. Esta integrada por una Junta de Gobierno, una Presidencia y un Comité Consultivo y de Vigilancia; existen tres comités adicionales; uno de Evaluación, uno de Análisis de Riesgos y unos de Montos Constitutivos.

El sistema de Ahorro para el Retiro (SAR) es un fondo que va creando el trabajador a lo largo de su vida laboral, con el propósito de acumular una cantidad de dinero que le servirá al momento de su retiro.

La AFORE es una Administradora de Fondos para el Retiro, la cual es una empresa especializada, en la administración de las aportaciones de los trabajadores por medio de cuentas individuales.

Las AFORES tienen personalidad jurídica y patrimonio propio y para su constitución y funcionamiento requieren de autorización de la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CONSAR).

1.4. UBICACIÓN DE LAS EMPRESAS DE FACTORAJE DENTRO DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.

Las empresas de factoraje se ubican dentro de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, encontrándose como una Organización Auxiliar de Crédito.

Son organizaciones que a través de un contrato, pueden adquirir los derechos de crédito del cliente, provenientes de la proveeduría de bienes y/o servicios.

ORGANIZACIONES AUXILIARES DE CREDITO

Las organizaciones auxiliares de crédito juegan un papel importante dentro del Sistema Financiero, ya que son empresas que buscan integrarse a agruparse para apoyar a derramar el crédito a un mayor número de personas.

Este tipo de organizaciones se regulan bajo la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, considerando en su artículo 3º las siguientes:

- Almacenes Generales de Depósito
- Uniones de Crédito
- Arrendadoras Financieras
- Sociedades de Ahorro y Préstamo
- Empresas de Factoraje Financiero
- Las demás que otras leyes consideren como tales

Se requiere autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para el establecimiento de almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, sociedades de ahorro y préstamo y empresas de factoraje financiero; o de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores cuando se trate de uniones de Crédito.

Las autorizaciones podrán ser concedidas o denegadas por estos órganos según su apreciación sobre la conveniencia de su establecimiento.

Estas organizaciones estarán obligadas a obtener su inscripción en la Comisión Nacional Bancaria y de Valores para poder dar comienzo a sus operaciones. Deberán solicitarla presentando su escritura constitutiva y el proyecto de sus reglamentos. La CNBV los aprobará cuando no sean contrarios a las disposiciones de ésta y las demás leyes aplicables y tramitará su inscripción.

La escritura constitutiva y sus modificaciones serán inscritas en el Registro Público de Comercio con la aprobación que dicte la Comisión Nacional Bancaria y de Valores sin que para ello sea preciso mandamiento judicial.

1.5 EVOLUCION DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

Considerando que la globalización económica se ha extendido a varios países y que lo predominante en materia económica es crear esquemas flexibles que faciliten el libre flujo de capitales, se hizo necesario hacer un cambio para internacionalizar los mercados financieros. Por tal razón, a partir de 1988 se realizaron modificaciones y reformas dentro del Sistema Financiero como la liberación financiera, reformas institucionales y una dinámica apertura comercial, encaminadas a:

- El Sistema Financiero Mexicano debe canalizar los excedentes financieros generados por los sectores ahorradores hacia las actividades productivas más dinámicas que permitan un alto nivel de crecimiento.
- Dicho sistema debe ser amplio, diversificado y eficiente, de manera que sea capaz de apoyar y promover la productividad y competitividad de la economía nacional, con el fin de que la inserción a la economía internacional se efectúe

en forma eficiente y programada y no impuesta por las circunstancias externas.

Para lo anterior, se tomaron las siguientes medidas:

- Aumentar la eficiencia operativa y la autonomía de gestión de la banca, con el fin de dotar a cada una de las instituciones de banca múltiple la eficacia necesaria para hacer frente al nuevo reto que representa un entorno financiero más competitivo.
- Garantizar el sano y eficaz funcionamiento del sistema financiero en su conjunto.
- Dar a los intermediarios financieros no bancarios una mayor autonomía de gestión y flexibilidad para adaptarse a las nuevas condiciones económico-financieras, sin descuidar la supervisión de este tipo de entidades.
- Promover la complementariedad de las instituciones bancarias con el resto de los intermediarios financieros, con el fin de evitar la duplicidad de funciones, aprovechar economías de escala, aumentar la eficiencia operativa y jerarquizar el otorgamiento de crédito a los sectores menos atendidos. Para lograrlo las instituciones de fomento deben operar como banca de segundo piso.
- Promover el desarrollo de intermediarios no bancarios, como aseguradoras, afianzadoras, arrendadoras, empresas de factoraje, almacenes de depósito, entre otros.
- Reformar la Ley del Mercado de Valores para dotar a los intermediarios bursátiles de la flexibilidad necesaria para adaptarse a las condiciones del mercado.
- Lograr la consolidación de un mercado de capitales que apoye a los requerimientos financieros de inversión, que propicie un mercado de obligaciones gubernamentales más concurrido y que en general responda a las nuevas condiciones económicas del país.

El proceso de liberación financiera que inicia a partir de 1988, implica las siguientes medidas:

1. La reducción de los obstáculos a los flujos internacionales de capital.
2. La desregulación bancaria que comprendió: la ampliación y liberalización de las operaciones permitidas a las instituciones; la sustitución del encaje legal por el coeficiente de liquidez obligatorio sobre la captación en moneda nacional y su posterior supresión; la liberación de las tasas de interés.
3. La reprivatización de la banca comercial (1991 y 1992).
4. La autorización en 1993 del establecimiento de nuevos bancos. Se permitió el establecimiento de filiales de intermediarios financieros extranjeros en el país.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- (1) Ley Del Banco de México, Art. 2º
- (2) Ley de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Arts. 1º y 2º.
- (3) Ibid Art. 5º

CAPITULO II

ANTECEDENTES DEL FACTORAJE

2.1. HISTORIA DEL FACTORAJE

Es muy difícil estimar cuando y donde nacen las operaciones de compra de cartera, pero los historiadores estiman que fué 600 años antes de Cristo en Babilonia; mientras que en Roma fué 240 años antes de Cristo cuando ya se realizaba una operación como el factoraje que conocemos actualmente, es decir, una operación donde existía la compra y venta y que exista un documento amparando dicha transacción que podía ser negociado.

Según registros históricos se hace referencia a que en Inglaterra en el siglo XVII, principalmente en el ramo textil era necesario implementar algo para que existiera un "apoderado con mandato mas o menos extenso para traficar en nombre y cuenta del poderdante", lo anterior para ampliar cada vez mas el mercado en el que comercializaban, éste apoderado fué llamado "factor" (de aqui nació el término de factoraje).

"Gracias al aumento del intercambio comercial, el factoraje adquirió fuerza, logrando los factores controlar la producción textil de la industria inglesa, al vender más de lo que los productores les mandaban, por lo que solicitaban al productor cada vez mayores aumentos en el volumen de suministros o envíos".

Posteriormente, la colonia se convirtió en un gran negocio y el factor fué perfeccionando sus servicios, ya que aplicaban técnicas administrativas y contables mas especializadas. Prácticamente se convirtieron en auxiliares

financieros independientes, ya que podían servir tanto a comerciantes ingleses como a norteamericanos, dándoles crédito y responsabilizándose de la capacidad de pago de los compradores. Más adelante les realizaban anticipos, logrando con ello asegurar el envío de mercancía protegiéndose de percances o eventualidades y además, al productor le convenía porque con ese dinero podían mantener en funcionamiento la planta, y seguir mandando mercancía.

"...cuando algún comerciante deseaba incrementar sus ventas, se veía ante la necesidad de abrir nuevas tiendas en las localidades de su interés; o bien, debía de contratar a algún agente para que promoviera las ventas, cobrara, lo asesorara y lo más importante para que le proporcionara un seguro de cobranza sobre los clientes, sin tener que poner en juego el capital invertido".

De ahí la formación de empresas que compraban a las fábricas sus créditos provenientes de las ventas realizadas en el extranjero, convirtiéndose entonces en ventas de contado, en plaza, a empresas conocidas y con menor riesgo. "De ésta manera, el exportador inglés, que desconocía la plaza, podía vender sus productos sin los temores propios del que vende sin saber la solvencia de su comprador a crédito, y además, percibía el precio sin tener que esperar el cumplimiento de los plazos otorgados para pagar". (1)

Con el tiempo los servicios generados por los factores se fueron haciendo cada vez más útiles e indispensables, por lo que poco a poco las diferentes ramas y actividades de la economía se fueron incorporando, dando como consecuencia el nacimiento de las empresas de factoraje.

En 1905, se realiza la primera operación de factoraje con recurso en Chicago, Illinois, U. S. A., dejando el factoraje las labores de comercialización, para especializarse en servicios financieros.

EL FACTORAJE EN ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA

“La mecánica del factoraje llegó a América a principios del siglo XIX, en una de las colonias de Estados Unidos, donde los emigrantes crearon sociedades dedicadas a la importación y exportación de bienes tales como : zapatos, algodón, lana y herramientas provenientes de Inglaterra, exportando ellos a su vez pescado, madera y otros productos a través de los factores de Inglaterra”.

El factoraje realmente se institucionaliza en Estados Unidos de Norte America entre 1931 y 1933, época de gran depresión económica en este País, había una gran crisis monetaria, los Bancos no contaban con capital y las empresas no tenían los recursos necesarios para seguir funcionando, la única forma de financiarse era a través de su cartera quedando como obligado solidario de la recuperación de la misma.(2)

Conforme se iba incrementando el mercado internacional, se iba incrementando el riesgo de cada operación realizada, ya que cada vez es mas difícil evaluar la solvencia del comprador o la seguridad de cumplimiento por parte del proveedor, y el factoraje se convierte en un instrumento valioso para complementar los existentes en el comercio internacional.

Las necesidades de la sociedad norteamericana eran el financiamiento para la expansión de la industria y el crédito para que cualquier segmento del mercado fuera capaz de adquirir productos. “Cuando Henry Ford revolucionó el sistema

americano de manufactura y ordenó la primera producción en masa en la historia, también creó el problema de cómo dar al americano con ingresos medios el poder de comprar estos productos. La solución consistió en el sistema de compras a plazo y de esa manera, la gran mayoría de los consumidores podían adquirir cualquier producto y usarlo por el tiempo que fuera, mientras estuvieran pagando por él". (3)

Ante esto, a través del factoraje fué como el fabricante al obtener por adelantado el dinero generado por sus ventas a plazos, podía seguir produciendo y así continuar en el mercado.

Más adelante, el factoraje se establece como una forma de financiamiento y no como una forma de comercialización de mercancías, como anteriormente se venía desarrollando.

Al rededor de los años 60's, el factoraje logra establecerse sobre bases más sólidas, los bancos norteamericanos promocionan la formación de factorajes en Europa, y en Nueva York, de manera que los bancos lo ofrecieran como uno más de todos sus servicios.

EL FACTORAJE EN MEXICO

En México no es sino hasta los años 60's cuando aparecen éstas empresas, como respuesta a la necesidad de participar en las mismas condiciones que otros países ante la apertura comercial; de esta manera México puede participar en el mercado extranjero de manera eficiente y competitiva.

Fueron dos las empresas de éste tipo que se constituyen en México, llamadas Walter E. Heller de México S.A. y Corporación Interamericana S.A., las cuales posteriormente se fusionan para formar Factoring Interamericana S.A.

"En el año de 1961, se tienen los indicios del factoring en el país, cuando en la XXVII Convención Nacional Bancaria, el presidente de la confederación de cámaras industriales propuso que se introdujera este negocio en México, pues se sabía por información obtenida de Estados Unidos que este financiamiento permitía a la industria adquirir maquinaria, para substituir la obsoleta, así como incrementar la capacitación y mejorar los sistemas de trabajo para aumentar la producción."

Se argumentó que no se trataba de un préstamo de habilitación o avío, no de un sistema de créditos directos, no de un descuento, ni tampoco del descuento de crédito en libros, sino de un sistema "sui generis", única en su género, de financiamiento para empresas industriales que ofrecen mayores ventajas que los tradicionales. (4)

El factoraje en México es un producto relativamente "nuevo" , aparece casi simultáneamente con el arrendamiento, en los 80's apenas existían dos o tres empresas de factoraje, sin embargo en esta misma década hay una proliferación importante con un alto volumen de operación.

En Junio de 1988, nace la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje (AMEFAC), en la cual se unen las empresas más importantes de Factoraje con la finalidad de promover su producto y lograr mayores beneficios para sus integrantes. Más adelante se profundizará sobre esta Asociación.

Dicha Asociación estimó que para 1988 hubo un volumen de operaciones de nueve mil cinco millones de dólares y para los años subsecuentes se han tenido incrementos favorables y muy representativos.

Hasta hace unos años, el factoraje no era un instrumento con mucha difusión, pero con los actuales problemas económicos por los que atraviesa nuestro país, la escases de capital de trabajo en las empresas y la falta de liquidez en el mercado, se hace necesario el financiamiento a través de la cartera o cuentas por cobrar de las empresas.

2.2. MARCO JURIDICO DEL FACTORAJE

La regulación de las empresas de factoraje está a cargo directamente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, quien a su vez delega la vigilancia de dichas empresas a la Comisión Nacional Bancaria. Para lo anterior, se cuenta con la asesoría financiera del Banco de México, quien podrá hacer las observaciones que crea necesarios sobre la operación de éstas empresas para que la Secretaría tome las medidas pertinentes.

Anteriormente, el factoraje no estaba contemplado como tal dentro de nuestra legislación, hasta que en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, el Ejecutivo Federal Lic. Carlos Salinas de Gortari, contempla la necesidad de modernizar el marco jurídico que regula a las organizaciones y actividades auxiliares del crédito, con la finalidad de apoyar e incentivar la productividad, competitividad en la economía y acrecentar la captación del ahorro, considerando que éstas se encuentran directamente vinculadas con el desarrollo económico del país, y que tenían gran crecimiento y mayor participación en la intermediación financiera no bancaria.

Se trataba de que dichas entidades pudieran operar con mayor flexibilidad y autonomía, pretendiendo brindar apoyo financiero a la pequeña y mediana

empresa, dándoles flujo de efectivo mediante el anticipo de sus cuentas por cobrar, la cual no tiene fácil acceso a créditos.

Los cambios logrados a ésta Ley se reflejaron principalmente en:

a) La adición del Capítulo III Bis "De las empresas de factoraje financiero", regulando la operación de estos intermediarios que brindan apoyo a las pequeñas y medianas empresas respecto a su liquidez.

b) La participación minoritaria de personas físicas y morales extranjeras y de entidades financieras del exterior en el capital de los almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras y empresas de factoraje financiero, salvo autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

c) La regulación de las operaciones que realizan, la distinción del factoraje con y sin responsabilidad, las normas para asegurar la liquidez y se les dota de instrumentos que les da seguridad para el cobro de los documentos.

El 3 de enero de 1990, se publicó en el Diario Oficial de la Federación una modificación a la Ley referente a las Organizaciones Auxiliares de Crédito, aquí se le da formalmente la personalidad de organización auxiliar de crédito al factoraje y sus requisitos para operar.

La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito a través de sus siete títulos da a conocer las disposiciones generales, su constitución, lo referente a la contabilidad de dichas organizaciones, su inspección y vigilancia, las autoridades a referirse y sus facultades, y en específico en su título segundo, capítulo III Bis, en el artículo 45 A al 45 T, habla de las empresas de factoraje.(ANEXO 1).

Posteriormente, el 16 de Enero de 1991, se publican las Reglas de Operación de Empresas de Factoraje Financiero, las cuales complementan la regulación del factoraje como una actividad financiera, reglamentando situaciones específicas de las sociedades de factoraje.

Es importante mencionar que:

El Banco de México, será el que fije las reglas de operación en lo que se refiere a la relación que guarda con el flujo monetario además de ejercer las facultades que se le otorgan como Banco Central en lo relacionado con las Organizaciones Auxiliares del Crédito. De acuerdo con la Ley del Banco de México, publicada en el Diario Oficial de la Federación del 23 de diciembre de 1993, actúa o funge principalmente como asesor financiero.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público será la encargada de regular lo relativo a la estructura del capital y su conformación, el establecimiento de proporciones entre activos y pasivos de las empresas de factoraje, así como de determinar sus reglas de operación, para lo cual tuvo a bien expedir las REGLAS PARA LA OPERACION DE EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO, las cuales fueron publicadas en el Diario Oficial de la Federación en 16 de Enero de 1991. Además es el órgano encargado de aplicar administrativamente la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

Debido a lo reciente de la legislación, existen ciertos aspectos que no están contemplados en La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, por los que se apoya y sustenta supletoriamente con otras legislaciones como:

- Código Civil
- Código de Comercio
- Ley General de Sociedades Mercantiles

- Ley General de Operaciones y Títulos de Crédito
- Ley de Instituciones de Crédito
- Ley para regular las Agrupaciones Financieras
- Código Fiscal de la Federación

CODIGO CIVIL:

Debido a su naturaleza jurídica, ya que existe un contrato del cual emanan derechos y obligaciones entre la empresa de factoraje y el cedente, además de que trae como consecuencia la transferencia de los derechos de cobro de las cuentas por cobrar.

CODIGO DE COMERCIO:

Aquí encontramos lo relativo a los créditos que son susceptibles de cesión y bajo que circunstancias.

LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES:

Ya que las empresas de factoraje deberán ser constituidas en forma de Sociedad Anonima de Capital Variable o fijo, de acuerdo con ésta ley en sus diferentes disposiciones.

LEY GENERAL DE TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO:

La compra de derechos que realiza la empresa de factoraje tiene que estar documentada y aquí encontraremos los elementos de los títulos de crédito, así como las condiciones y requisitos para su endoso.

LEY DE INSTITUCIONES DE CREDITO:

Por que como su nombre lo indica, ésta ley regula a las Instituciones de Crédito, con las que tiene relación una Organización auxiliar del crédito.

LEY PARA REGULAR LAS AGRUPACIONES FINANCIERAS:

Rige las bases de organización de los grupos financieros a través de los mecanismos que ella misma establece, su operación y ofrecimiento de sus productos entre sus integrantes.

CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION:

De aquí se toman las bases generales y principios fundamentales regulatorios en materia tributaria en México.

En cuanto a la protección de los intereses del público, **La Comisión Nacional Bancaria** junto con los tribunales competentes son las autoridades competentes para conocer todas las reclamaciones que tengan las personas físicas o morales, en contra de las organizaciones auxiliares del crédito.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- (1) Naitove, Irwin. *Modern Factoring*°, American Management Association, Inc. 1969.
- (2) The Encyclopedia Americana. International Edition Corporation. Danbury, Connecticut U.S.A.
- (3) Moskowitz, Louis A. *Handbook of Modern Factoring and Comercial Finance*. Editorial Duno Bradstreet's, N.Y. 1977.
- (4) Bauche Garciadiego Mario. *Operaciones Bancarias, activas, pasivas y complementarias*. Cuarta Edición. Editorial Porrúa. México 1981. 272-339.

CAPITULO III

QUE ES EL FACTORAJE?

3.1. CONCEPTOS GENERALES

Para poder comprender claramente la figura del factoraje como una fuente de financiamiento es necesario conocer los términos utilizados en dicha operación:

LINEA: Se considera establecida una línea de factoraje una vez que se presenta y aprueba por un comité de crédito el estudio de crédito realizado a la empresa solicitante.

CLIENTE: Es la empresa solicitante de los servicios de factoraje, generalmente es a la que se realiza el estudio de crédito y que por ende obtenemos el recurso.

RECURSO: Es la obligación solidaria de pago que la empresa de factoraje obtiene por parte del cliente. En cierta forma es la garantía con la que se cuenta en caso de que el responsable de la cuenta por pagar no responda a sus compromisos.

PROVEEDOR: Es la persona física o moral vendedor de los bienes o servicios que generarán las cuentas por cobrar de las cuales podrán ser cedidos los derechos de cobro a la empresa de factoraje .

COMPRADOR: Es la persona física o moral que emite el documento que ampara el pago de una cuenta por pagar.

CEDENTE: Puede ser el comprador o el proveedor, dependiendo del tipo y modalidad de factoraje de que se trate, pero es la parte que tiene los derechos de cobro de las cuentas por cobrar y que los cede a la empresa de factoraje.

CUENTA POR COBRAR: El resultado generado de las ventas de una empresa a crédito o plazos.

ANTICIPO: Es el porcentaje de la cuenta por cobrar suscrita en el documento que ampara la deuda, que será entregado al cedente en el momento de realizar la operación.

AFORO: Es el porcentaje de la cuenta por cobrar que la empresa de factoraje retendrá al cedente como garantía hasta la fecha de vencimiento o cobro de los documentos. Este aforo sólo aplica cuando los documentos cedidos son distintos a un título de crédito.

FECHA DE VENCIMIENTO: Es la fecha que viene impresa en el documento a ceder y en la cual se realizará el pago por parte del deudor.

PLAZO MAXIMO DE OPERACION: Es el plazo que deben de tener los documentos a ceder considerandolo a partir del momento en que se compran los derechos de cobro por parte de la empresa de factaje hasta la de su vencimiento.

ENDOSO: Es la transmisión de un título de crédito que legitima al nuevo tenedor como tal. A través de éste, los documentos cedidos son propiedad de la empresa de factoraje guardando todas sus características.

MONTO ANTICIPADO: Es es importe neto pagado al cedente una vez descontado el costo financiero.

PAGO EN GARANTIA: Este concepto se utiliza únicamente en el factoraje internacional y es el pago de la cuenta por cobrar por parte de la empresa de factoraje en caso de incumplimiento del deudor final.

DISPUTA COMERCIAL: Este término también es sólo para el factoraje internacional y se refiere a cualquier controversia originada por el incumplimiento del contrato comercial entre comprador y proveedor (importador y exportador).

COSTO FINANCIERO: Es lo que le cuesta al cliente utilizar el factoraje como una fuente de financiamiento, generalmente está integrado por :

- Tasa de interés, la cual se cotiza en forma anual pero se cobra únicamente la parte proporcional al número de días anticipados.
- Comisión, que se aplica sobre el monto total de cada operación, siendo la más alta del 1%. El concepto que ampara es el de administración de cartera y sólo se aplica en operaciones realizadas a descuento.

3.2. DEFINICION DE FACTORAJE

Existen varias definiciones del término factoraje, pero podemos remitirnos a lo siguiente:

"La designación "factoring" y su traducción "factoraje", es comprensible tan sólo a la luz de la forma en que se origina este tipo de operación, pues deriva del hecho de que los fabricantes ingleses nombraban factores en los Estados Unidos de América para vender sus productos, mismos que les pedían asumieran el riesgo por el crédito otorgado y, posteriormente, el otorgamiento de anticipos sobre las mercancías que tenían en su poder y las cuentas por cobrar".

Actualmente, La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 3 de enero de 1990, en su artículo 45-A fracción primera, define la actividad del factoraje financiero en los siguientes términos:

“ 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 con la proveduría de bienes, de servicios o de ambos, con recursos provenientes de las operaciones pasivas que se refiere este artículo.”

El factoraje es un instrumento de financiamiento a corto plazo, es decir a plazos menores de un año; ésto debido a su propia naturaleza, ya que opera en base a las cuentas por cobrar y cuentas por pagar de las empresas. Con el factoraje, de la misma empresa depende el acoplamiento de los plazos a sus proveedores (cuentas por pagar), de acuerdo a la recuperación de sus ventas (cuentas por cobrar), obteniendo una mayor agilización de su ciclo financiero.

Después de lo anterior podemos resumir y decir que el factoraje es un servicio financiero orientado a satisfacer las necesidades de liquidez inmediata o de capital de trabajo de las empresas a través del financiamiento de las cuentas por cobrar y pagar de los clientes.

Es importante hacer notar que al hablar del esquema de factoraje, implicamos otros servicios complementarios que son necesarios realizar en una empresa de factoraje para llevar a cabo una operación, los cuales son:

- Estudio de crédito
- Administración del cobro de los títulos de crédito

- Custodia de documentos
- Notificación al deudor de la compra de los derechos de cobro por parte del factor.

La utilización del factoraje trae ciertos beneficios implícitos en su operación para las empresas, entre los cuales podemos mencionar:

- Calificación de cartera
- Custodia de documentos y Gestión de cobranza
- Registro contable
- Financiamiento y liquidez

Calificación de cartera

Las empresas deben estar conscientes de que un punto de extremo cuidado al realizar sus ventas a crédito es la seguridad en la recuperación de dichas cuentas por cobrar.

Las empresas de factoraje al tener como fin la recuperación de cuentas por cobrar de sus clientes y en base a la experiencia obtenida durante cada operación realizada, tienen un registro de clientes con su respectiva calificación, por lo que pueden determinar que tan "sana" es la cartera de un cliente dependiendo de la composición de sus clientes finales.

Con lo anterior el factoraje se convierte en una herramienta que las empresas pueden utilizar para su estrategia de ventas.

Custodia de documentos y Gestión de cobranza

Generalmente todas las empresas tienen costos generados por el área de recuperación o cobranzas, los cuales se ven disminuídos en las que utilizan factoraje sin recurso y factoraje con recurso cobranza directa, dicha disminución es proveniente de la baja en carga administrativa como horas hombre utilizadas en el desplazamiento físico para realizar la cobranza , ya que las empresas de factoraje son las encargadas de la custodia de documentos, de dar el seguimiento de la cobranza y de realizarla físicamente con los clientes finales.

Registro contable

El factoraje es una fuente de recursos para las empresas y aunque se califique una línea de crédito formal para los cliente que utilizan factoraje con recurso, su registro contable no es como pasivo bancario, manejándose de la siguiente forma:

Para el factoraje sin recurso, debido a que no existe responsabilidad solidaria por parte del cliente, las empresas deben disminuir sus *clientes* (activo circulante) incrementando su *caja y bancos* (activo circulante), repercutiendo directamente en la agilización de su ciclo operativo.

Para el factoraje con recurso, en el que si hay responsabilidad solidaria de pagopor parte del cliente, es el mismo movimiento contable sólo que en cuentas de orden hay que contemplar un *pasivo contingente* por el importe de la cartera cedida a factoraje.

Financiamiento y liquidez

Dadas las condiciones de mercado en las que los proveedores exigen el pago a la brevedad posible y el clientes a su vez requieren del mayor plazo para el desplazamiento de los productos a los consumidores finales, es necesario buscar una fuente de financiamiento por medio de la cual tener los recursos suficientes para seguir procuciendo los requerimientos de los clientes sin recibir pagos hasta el vencimiento de las cuentas por cobrar.

Por lo anterior, el anticipo de cuentas por cobrar, significa dicha fuente de financiamiento para las empresas, incrementando su capital de trabajo y agilizando su ciclo operativo dando mayor liquidez a las empresas.

3.3. ELEMENTOS DEL FACTORAJE

Para realizar una operación de factoraje es necesario contar con los siguientes elementos:

- a) Factor
- b) Cedente
- c) Obligado
- d) Terceros

EMPRESA DE FACTORAJE O FACTOR: Es la empresa constituida como sociedad anónima que está autorizada y presta un servicio financiero por medio del cual adquiere los derechos de crédito a cargo de terceros, anticipando al cedente un porcentaje de su valor.

CEDENTE: Persona física o moral que como resultado de sus operaciones normales (proveduría de bienes o servicios) , genera derechos de cobro a su favor y los cede al factor para agilizar su liquidez, obteniendo capital de trabajo.

DEUDOR U OBLIGADO: Es la persona física o moral que adquiere los bienes o servicios y que de esta transacción se contrae una obligación futura de pago.

TERCEROS: Estos no siempre existen, pero ocasionalmente intervienen otras personas con carácter de avales, fiadores, etc., dependiendo del tipo de garantía estipulada por el Departamento de Crédito, para el otorgamiento de la línea de factoraje.

DEPOSITARIO LEGAL: Es la persona que se responsabiliza de la custodia, administración y cobranza de las cuentas por cobrar. El depositario legal debe ser apoderado o representante legal de la empresa cedente. Esta figura solo funciona en la cobranza delegada ya que los documentos a comprar por parte del factor es una relación de facturas, y la cobranza no la hace el factor directamente.

3.4. DOCUMENTOS SUSCEPTIBLES DE SER ANTICIPADOS

Para poder realizar una operación de factoraje, es necesario contar con una cuenta por cobrar o cuenta por pagar documentada, y éste documento físico es el que la empresa de factoraje compra con sus respectivos derechos de cobro, provenientes de la proveeduría de bienes o servicios.

Según la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, en su artículo 45-D :

“Sólo podrán ser objeto de los contratos de factoraje, aquellos derechos de crédito no vencidos que se encuentren documentados en facturas, contrarecibos, títulos de crédito o cualquier otro documento, denominado en moneda nacional o extranjera, que acredite la existencia de dichos derechos de crédito y que los mismos sean el resultado de la proveeduría

de bienes, de servicios o de ambos, proporcionados por personas nacionales o extranjeras”.

Como ya mencionamos, los documentos pueden ser:

- a) Títulos de crédito
- b) Contra - recibos
- c) Factura sellada
- d) Relación o listado de facturas

Es importante aclarar que los documentos a ceder deben cubrir ciertas características, las cuales se mencionan a continuación:

Títulos de crédito

- a) Deben de estar vigentes, esto es que los derechos de crédito sean cedidos antes de la fecha que en ellos se señala como vencimiento.
- b) Deben ser cedidos por el tenedor de los derechos de cobro de dicho documento.
- c) Deben de tener el endoso en la parte de atrás por parte del representante legal de la persona física o moral que cede el documento.
- d) Se debe especificar el monto que ampara el documento, con número y letra
- e) Los documentos que contengan cualquier tipo de leyenda que restrinja la cesión del documento, no podrán ser comprados por la empresa de factoraje.

Contra-recibo y factura sellada

- a) Deben estar vigentes.
- b) Debe contener el membrete de la empresa emisora (impreso o con sello)

- c) Deben de contener el sello original de parte del deudor final, de que recibió el bien o servicio que generó la cuenta por pagar.
- d) Se debe mencionar con número y letra el valor total del documento
- e) Debe incluir la fecha de emisión
- g) Debe especificar las condiciones de venta
- f) Especificar por escrito la fecha de vencimiento.

Relación o listado de facturas

- a) La relación tiene que estar en papel membretado del cedente.
- b) Debe contener el No. de factura, nombre del cliente, importe y fecha de emisión y de vencimiento.
- c) En la última hoja se debe de contar con el importe total de la cartera a descontar, y la fecha en la que el cedente pagará a la empresa de factoraje (ésta fecha debe de englobar las fechas de vencimiento en las cuales el cedente recibirá el pago por parte de sus clientes, siempre y cuando no exceda más de 10 días después de ser cobrada la factura)
- d) Se debe contar en la última hoja de la relación con la firma autógrafa del depositario legal de la cartera que preferentemente será uno de los accionistas, esta firma debe de ir acompañada de la siguiente leyenda:

3.5. FORMAS DE OPERACION

- 1) A descuento
- 2) A vencimiento

Esta clasificación se hace considerando el momento en el que se realiza el cobro del costo financiero por parte de la empresa de factoraje al cliente.

Toda operación de factoraje lleva consigo un costo financiero, que como ya explicamos con anterioridad, está integrado por comisión más tasa de interés. Este costo puede ser pagado por el cedente o por el deudor final, dependiendo de la modalidad de factoraje que estemos utilizando.

A descuento:

Se dice que una operación es "a descuento" cuando la empresa de factoraje retiene el costo financiero al cedente en el momento de realizar la operación, es decir, descuenta del valor nominal del documento dicho costo, cobrando por anticipado la comisión e intereses generados. Con esto podemos decir que siempre que se lleva a cabo una operación a descuento, el costo financiero es por cuenta del cedente, ya sea proveedor o comprador.

Por ejemplo, si consideramos los siguientes datos:

Comisión	0.5%
Tasa interés	48%
Monto	N\$10,000 (diez mil nuevos pesos)
Días anticipados	30

CALCULO:

Interés	$10,000 * (.48/360*30)$	=	400
Comisión	$10,000 * 0.005$	=	50
IVA	$10 * .15$	=	7.5
Costo Financiero		=	457.50
MONTO ANTICIPADO		=	9,542.50
Monto a cobrar al vencimiento		=	10,000

A vencimiento:

Se dice que una operación se realiza "a vencimiento" cuando el costo financiero es cobrado por la empresa de factoraje en la fecha de vencimiento del documento, al deudor final.

Esta forma de operación se utiliza generalmente cuando se trata de un factoraje a proveedores.

El comprador es beneficiado ya que puede obtener mayor plazo en forma indirecta con sus cuentas por pagar sin que le afecte a sus proveedores, corriendo el costo financiero a cargo del comprador.

De ésta forma, cuando el cedente se presenta a la empresa de factoraje, recibe el valor del documento integro, no se le hace ningún descuento, ya que será en la fecha de vencimiento cuando se cobrará el costo implicado.

Por ejemplo, si consideramos los siguientes datos:

Tasa interés	54%
Monto	N\$10,000 (diez mil nuevos pesos)
Días anticipados	30

CALCULO:

Interés	$10,000 * (.54/360*30)$	=	450
Costo Financiero		=	450
MONTO ANTICIPADO		=	10,000
Monto a cobrar al vencimiento	$(10,000+450)$	=	10,450

Dentro de ésta clasificación (a vencimiento), podemos considerar variantes, dependiendo del momento en que se realiza el pago de intereses y capital, las cuales son definidas entre la empresa de factoraje y el comprador, de acuerdo al flujo de efectivo del cliente. Podemos mencionar algunas de éstas variantes:

- Pago de interés y capital a vencimiento
- Pago de interés mensual y capital a vencimiento
- Pago interés y capital mensual, etc.

3.6. MECANICA DE CONTRATACION DE FACTORAJE

Para el establecimiento de una línea de factoraje se tiene que pasar por un proceso previo, el cual consta de los siguientes puntos:

1. Requisitos iniciales: Cuando se tiene detectado un cliente que requiere los servicios de factoraje se le llama prospecto en su primera etapa. Aquí es necesario que el factor conozca las necesidades de la empresa, así como sus aspectos cuantitativos y cualitativos. Para lo anterior, se le solicita la siguiente información:

- Información legal:
 - Acta constitutiva
 - Escrituras de poderes
 - Copia de la cedula de R.F.C.
 - Identificación vigente de los apoderados
 - Relación patrimonial de los avales (en caso de que existan)

- Información cuantitativa:
 - Estados financieros de tres ejercicios completos
 - Estados financieros parciales recientes
 - Copia de las declaraciones de impuestos
 - Solicitud de los servicios de factoraje por escrito, anexando un resumen o curriculum de la empresa con los datos relevantes tales como:
 - Razon social
 - Domicilio fiscal
 - Fecha de constitucion
 - Actividad principal
 - Principales competidores
 - Proceso productivo
 - Referencias comerciales
 - Referencias bancarias
 - Cartera a ceder o descontar
2. Análisis de credito: este punto es de suma importancia ya que de este depende la recuperación de los montos financiados y por consecuencia el buen estado de la cartera de la empresa de factoraje. Precisamente por su importancia, mas adelante se explicaran los puntos a considerar en esta etapa.
3. Autorización de linea: Después del estudio realizado, la empresa de factoraje a través de un organismo facultado, llamado generalmente comité de crédito,

determina la viabilidad de la operación tomando como decisión la autorización o declinación de línea y las condiciones de la misma.

4. Firma de contrato: La empresa de factoraje es la encargada de la elaboración del contrato bajo el cual se ampararan todas las operaciones realizadas dentro de la vigencia del mismo. En este se deben establecer las condiciones establecidas por el comité de crédito y negociadas ya con el cliente.

A partir de este momento, el cedente puede realizar operaciones de acuerdo a sus necesidades, quedando el factor obligado a prestar el servicio solicitado y contratado.

CAPITULO IV

TIPOS DE FACTORAJE

Podemos dividir al factoraje financiero en dos tipos:

1. Factoraje sin recurso
2. Factoraje con recurso

4.1. FACTORAJE SIN RECURSO

En la operación de factoraje sin recurso, la empresa de factoraje no cuenta con la obligación solidaria de parte del cliente (cedente), para el pago de la cuenta por cobrar.

Una vez realizada la operación, en la fecha de vencimiento, la empresa de factoraje se presenta con el deudor final a realizar la cobranza y en caso de que no se cubra el pago, no se tiene otra alternativa de recuperación.

Con lo anterior, en el momento en el que son cedidos los documentos, el cedente se desliga totalmente de la cobranza de los mismos, lo que trae como consecuencia implícita la realización sus ventas.

Este tipo de factoraje está dirigido y es utilizado principalmente por los proveedores de grandes compradores, los cuales cuentan con una estructura financiera adecuada para ser sujetos de crédito y son poseedores de la línea de factoraje.

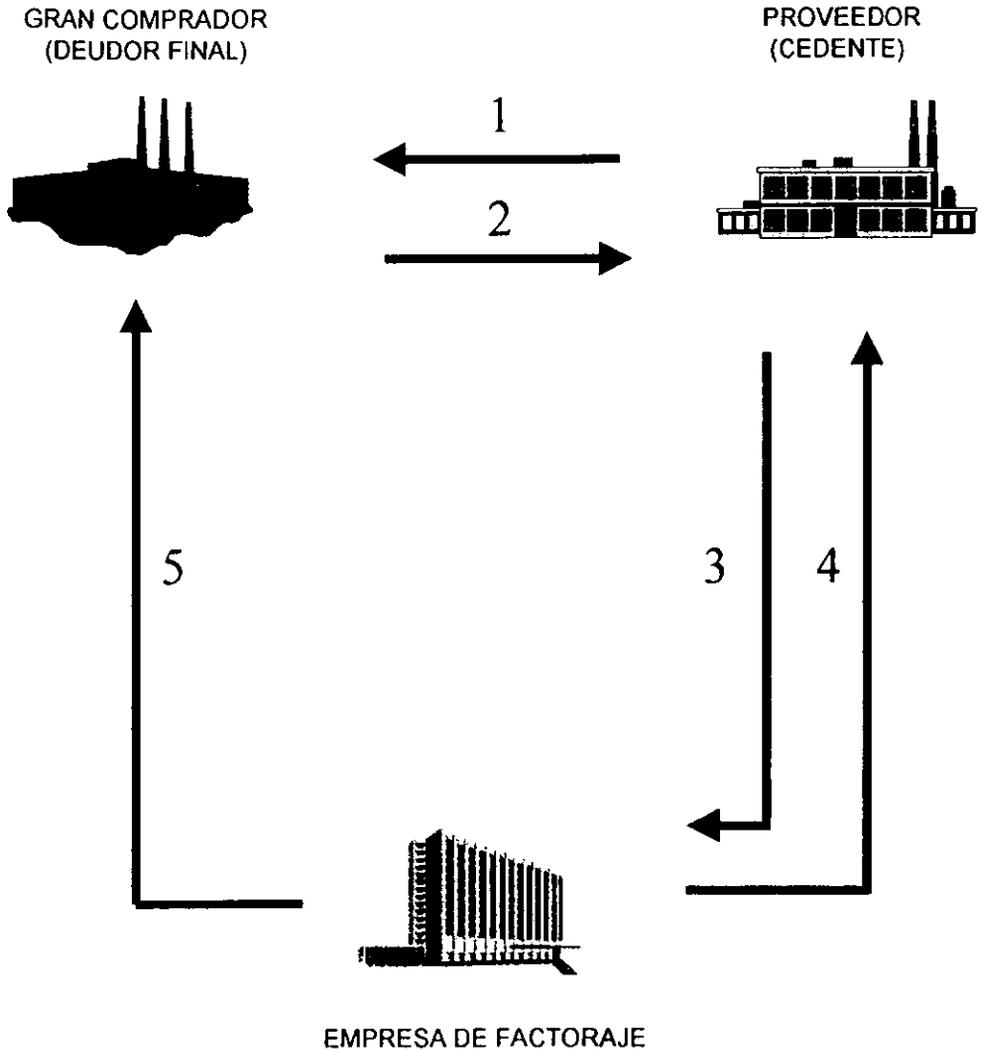
Por lo anterior, desde el punto de vista crediticio este tipo de esquema no implica riesgo para las empresas de factoraje, ya que siempre que se realiza una operación de factoraje sin recurso es porque ya existe en contraparte una línea a proveedores (con recurso) que ampara dicho riesgo; es importante aclarar que para poder utilizar este tipo de esquema, los documentos a anticipar deben ser únicamente Títulos de crédito, que por ser un documento autónomo para su recuperación, es la forma de instrumentar este esquema.

Las empresas que utilizan este tipo de factoraje gozan los siguientes beneficios:

- Obtienen liquidez inmediata para apoyo de capital de trabajo a través de su propia estructura operativa (cuentas por cobrar), realizando sus ventas al 100% y sin tener que esperar a su vencimiento.
- En el momento en que cede la cartera y por consiguiente realiza su cartera, se libera totalmente de dicha cuenta por cobrar y en caso de que el deudor final no realice el pago, no se tiene ninguna responsabilidad al respecto.
- Reducción de ciclo operativo, ya que al anticipar su cartera, disminuye el nivel de sus cuentas cobrar, siendo mas ágil su rotación de cuentas por cobrar. Así mismo, las empresas cuentan con recursos para poder pagar a plazos mas cortos a sus proveedores, disminuyendo dicho rubro y por consiguiente la rotación de cuentas por pagar.
- La gestión de su cobranza la realiza un tercero (las empresas de factoraje), liberando a la empresa de cualquier responsabilidad relativa a la recuperación de la cartera y disminuyendo gastos administrativos de gestión.

El procedimiento para el esquema de factoraje sin recurso es el siguiente:

FACTORAJE SIN RECURSO



FLUJO OPERATIVO

Factoraje sin recurso

1. El proveedor vende mercancías y/o servicios
2. El comprador documenta la cuenta por pagar con un documento, debiendo ser un título de crédito
3. El proveedor cede el documento físico a la empresa de factoraje
4. La empresa de factoraje anticipa al cliente el valor del documento menos el costo financiero
5. En la fecha de vencimiento, la empresa de factoraje se presenta con el documento a gestionar la cobranza de la cuenta por cobrar con el deudor final (comprador).

NOTA: Es importante mencionar que si el deudor final no realiza el pago, el proveedor no tiene responsabilidad al respecto.

4.2. FACTORAJE CON RECURSO

En este tipo de operación, la empresa de factoraje cuenta con la obligación solidaria de pago por parte del cliente, es decir que en caso de que el deudor final no sea el mismo que el cliente de la empresa de factoraje, éste responderá solidariamente del pago de la cuenta por pagar.

Para contar con lo anterior, es necesario saber con quien estamos tratando como cliente, para lo cual, siempre que se establece una línea de factoraje en la que se tiene el recurso, antes se debe realizar un estudio de crédito de acuerdo a lo estipulado en el capítulo referente a éste.

Dentro del **factoraje con recurso** encontramos varias modalidades:

- Factoraje con recurso
 - Cobranza directa
 - Cobranza delegada
- Factoraje a proveedores
- Factoraje internacional
 - Exportación
 - Importación
- Anticipo sobre pedidos

4.2.1. FACTORAJE CON RECURSO

Esta operación va dirigida a las empresas que requieren de capital de trabajo y que tienen cuentas por cobrar, pudiendo obtener a través de ellas financiamiento.

Actualmente, debido a la situación por la que atraviesa el país en donde no hay liquidez en el mercado, es importante contar con una fuente de financiamiento que permita a las empresas tener el capital de trabajo suficiente para seguir produciendo aún cuando no puedan hacer efectivas sus ventas en el momento de la transacción.

Esta operación siempre se realiza a descuento, es decir, se cobra el costo financiero por anticipado.

Cuando el cliente descuenta su cartera (cuentas por cobrar), obtiene la realización de sus ventas pero es importante que esté consciente de que la cobranza de las cuentas por cobrar al vencimiento (sea directa o delegada) no debe considerarla como flujo de la empresa, ya que es propiedad de la empresa de factoraje.

Cuando se maneja este tipo de operación se debe establecer desde el principio la forma en que se llevará a cabo la cobranza, que puede ser directa o delegada.

A) FACTORAJE CON RECURSO COBRANZA DIRECTA

Se refiere a las operaciones en las que se cuenta con la obligación solidaria por parte del cliente y en las que la recuperación de la cartera se lleva a cabo por cuenta de la empresa de factoraje.

Este esquema de operación es el óptimo para las empresas que tienen una cartera de clientes sana , es decir, de buena calidad, puntuales en su pago, no pulverizada, y sobre todo que no tengan inconveniente en realizar pagos a favor de empresas de factoraje.

Desde el punto de vista crediticio, este tipo de esquema representa menor riesgo en comparación de la cobranza delegada ya que la empresa de factoraje cuenta con dos fuentes de pago:

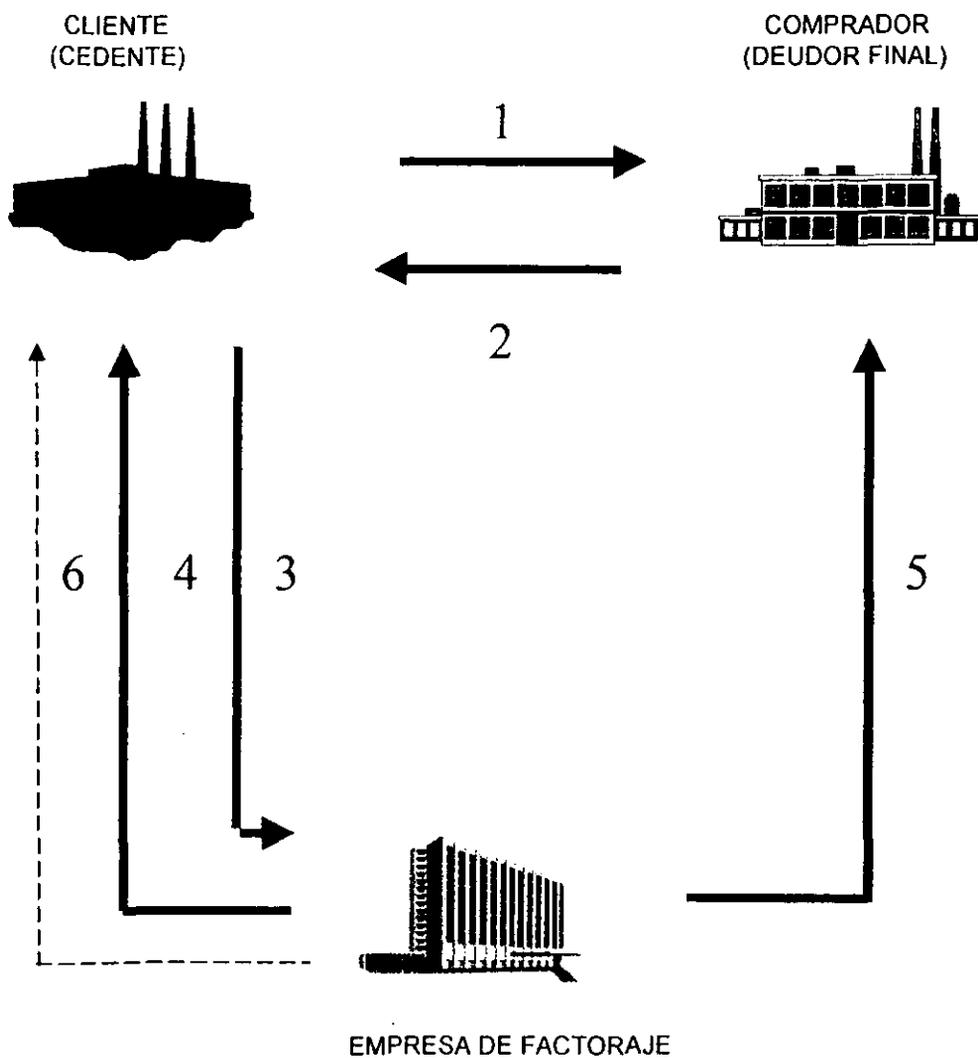
1. El deudor final, el cual es el responsable del pago de las cuentas por cobrar del cliente de la empresa de factoraje.
2. El cliente de la empresa de factoraje, ya que por el tipo de esquema, se cuenta con su obligación solidaria de pago en caso de incumplimiento por parte del cliente final.

Las empresas que utilizan este tipo de factoraje gozan los siguientes beneficios:

- Cuentan con una fuente de financiamiento para capital de trabajo a través de su propia estructura operativa (cuentas por cobrar), obteniendo recursos provenientes del anticipo de sus ventas, sin tener que esperar a su vencimiento.
- Reducción de ciclo operativo , ya que al tener liquidez tiene la alternativa de realizar pronto pagos a sus proveedores disminuyendo esta rotación, así mismo.
- La administración y gestión de su cobranza la realiza un tercero (las empresas de factoraje) sin perder el control de su cartera ya que reciben reportes periodicos acerca del status de su cartera. Así mismo existe una reducción de gastos administrativos a este respecto.

El procedimiento que generalmente realizan las empresas de factoraje en este esquema es el siguiente:

FACTORAJE CON RECURSO COBRANZA DIRECTA



FLUJO OPERATIVO

Factoraje con recurso

Cobranza directa

1. El proveedor vende mercancías y/o servicios
2. El comprador documenta la cuenta por pagar a través de un documento, el cual podrá ser la factura sellada, un contra-recibo o título de crédito
3. El proveedor cede la cuenta por cobrar a la empresa de factoraje, debiendo entregar el documento físico con el que se realizará la cobranza
4. La empresa de factoraje anticipa el valor de la cuenta por cobrar, tomando en cuenta el aforo correspondiente y descontando por anticipado el costo financiero. En este tipo de esquema, dependiendo del tipo de documento que se cede es el porcentaje anticipado
5. En la fecha de vencimiento, la empresa de factoraje realiza la gestión de cobranza, incluyendo la notificación al deudor final
6. En el supuesto que el deudor final no realice el pago correspondiente, la empresa de factoraje se podrá regresar con su cliente (proveedor), para ejercer el recurso, es decir, para solicitar la devolución del importe anticipado.

B) FACTORAJE CON RECURSO COBRANZA DELEGADA

En este tipo de factoraje también se cuenta con la obligación solidaria de pago por parte del cliente en caso de incumplimiento por parte del deudor final; sólo que la cobranza la realiza el cliente de la empresa de factoraje, es decir, el propietario de la cartera.

Este tipo de factoraje es ideal para las empresas que tienen muy pulverizada su cartera, que por la calidad del cliente final tiene el poder negociador para establecer condiciones, que pagan con retrasos a sus proveedores o que no direccionan pagos a terceros.

Desde el punto de vista crediticio este tipo de esquema representa mayor riesgo que la cobranza directa para las empresas de factoraje debido a las siguientes razones:

1. El dinero proveniente de las cuentas por cobrar se encuentra en poder del cliente dos veces, la primera cuando se realiza la operación y es anticipada la cartera y por segunda ocasión cuando realiza la cobranza.
2. La empresa de factoraje pierde el control directo tanto del seguimiento como del cobro de la cartera, existiendo el riesgo de que el efectivo recuperado por el cliente sea requerido en otras necesidades y no sea entregado a la empresa de factoraje.
3. Al no contar la empresa de factoraje con la custodia de los documentos que amparan las cuentas por cobrar, cabe la posibilidad de que se este anticipando una cartera no existente.

En base a lo anterior y tomando en cuenta que aquí a diferencia de la cobranza directa, solo se cuenta con una fuente de pago (el cliente), podemos afirmar que hay dos aspectos muy importantes a evaluar en los clientes que desean utilizar este tipo de esquema, siendo el primero la moralidad del cliente para el cumplimiento de sus obligaciones y el segundo, la calidad en la administración y recuperación de su cartera.

Las empresas que utilizan este tipo de factoraje gozan los siguientes beneficios:

- Cuentan con una fuente de financiamiento para capital de trabajo a través de su propia estructura operativa (cuentas por cobrar), obteniendo recursos provenientes del anticipo de sus ventas, sin tener que esperar a su vencimiento.
- Reducción de ciclo operativo
- La relación del cliente con sus propios clientes se mantiene intacta ya que aunque la cartera es cedida a una empresa de factoraje, esta ultima no interviene en sus negociaciones

Para las empresas de factoraje es de suma importancia la correcta estructuración de la línea de factoraje por lo que no se debe perder de vista el análisis de los siguientes puntos para poder definir si la cobranza adecuada es directa o delegada:

1. Pulverización de la cartera del cliente
2. Calidad de los clientes finales
3. Puntualidad en pagos
4. Política de pagos de los clientes finales

1. Pulverización de la cartera del cliente

Para poder catalogar que tan pulverizada es la cartera de un cliente hay que conocer su composición.

Hay dos puntos de vista desde los cuales se puede analizar la pulverización de la cartera, uno por el número de clientes existentes y segundo por el monto de la facturación.

Una cartera es no pulverizada cuando la mayor parte de sus ventas se encuentra concentrada en pocos clientes o en el caso de la facturación, cuando con pocas facturas se reúne un alto porcentaje de las ventas totales.

Por el contrario, se habla de una cartera pulverizada cuando son muchos clientes o cuando el monto de las facturas no tan pequeño, que se requiere de muchas para reunir un alto porcentaje de las ventas.

2. Calidad de los clientes finales

La calidad de un cliente la vamos a fundamentar principalmente en su situación financiera.

Para cualquier empresa lo importante no es vender, sino cobrar todo lo que vende, por lo que es muy importante que antes de otorgar crédito a un cliente se conozca cual es su situación financiera, de tal forma que pueda tener los elementos de elección para asegurar la mayor probabilidad de recuperar sus cuentas por cobrar.

Para las empresas que utilizan el factoraje con recurso como una alternativa de financiamiento, este punto toma mayor importancia, ya que la empresa será responsable no solo por su propia situación financiera, sino también por las

cuentas por cobrar a cargo de sus clientes, que en caso de que no se encuentren en una situación financiera sana, no podrán ser pagadas, teniendo que hacer frente a dicho adeudo.

Por lo que si no se cuenta con una cartera de clientes de calidad, al utilizar el factoraje en vez de beneficiar a esa empresa, puede crearle conflictos, ya que tendrá que destinar flujos no previstos para responder a sus compromisos financieros.

3. Puntualidad de Pagos

Así como las empresas comerciales obtienen sus ingresos por las ventas realizadas, las empresas de factoraje los obtienen a través de los intereses y comisiones que cobran a sus clientes.

Como ya mencionamos, el anticipo de cuentas por cobrar tiene un costo financiero. Dicho costo es cobrado por el número de días que existe desde que se realiza la operación hasta la fecha de vencimiento.

En caso de que el dinero no sea recuperado en esa fecha se impone una penalidad (intereses moratorios) , la cual tiene que ser recuperada al mismo tiempo que el capital anticipado; incrementando el costo financiero de tal forma que si se analiza la relación costo-beneficio, sea mucho mayor el costo que el beneficio obtenido.

Por lo anterior, siempre que una empresa desee utilizar el factoraje con recurso, debe analizar su cartera y elegir la que sea puntual en sus pagos, con el fin de no incurrir en gastos innecesarios que afecten su situación financiera y la relación con la empresa de factoraje.

4. Política de Pago de los Clientes Finales

Como ya mencionamos, siempre que se realiza una operación de factoraje, existe una cesión de derechos sobre las cuentas por cobrar, siendo ahora la responsable de dichas cuentas la empresa de factoraje, por lo que debe notificar a los clientes finales que es la nueva tenedora de los derechos de cobro y por consecuencia se tendrán que pagar a ella.

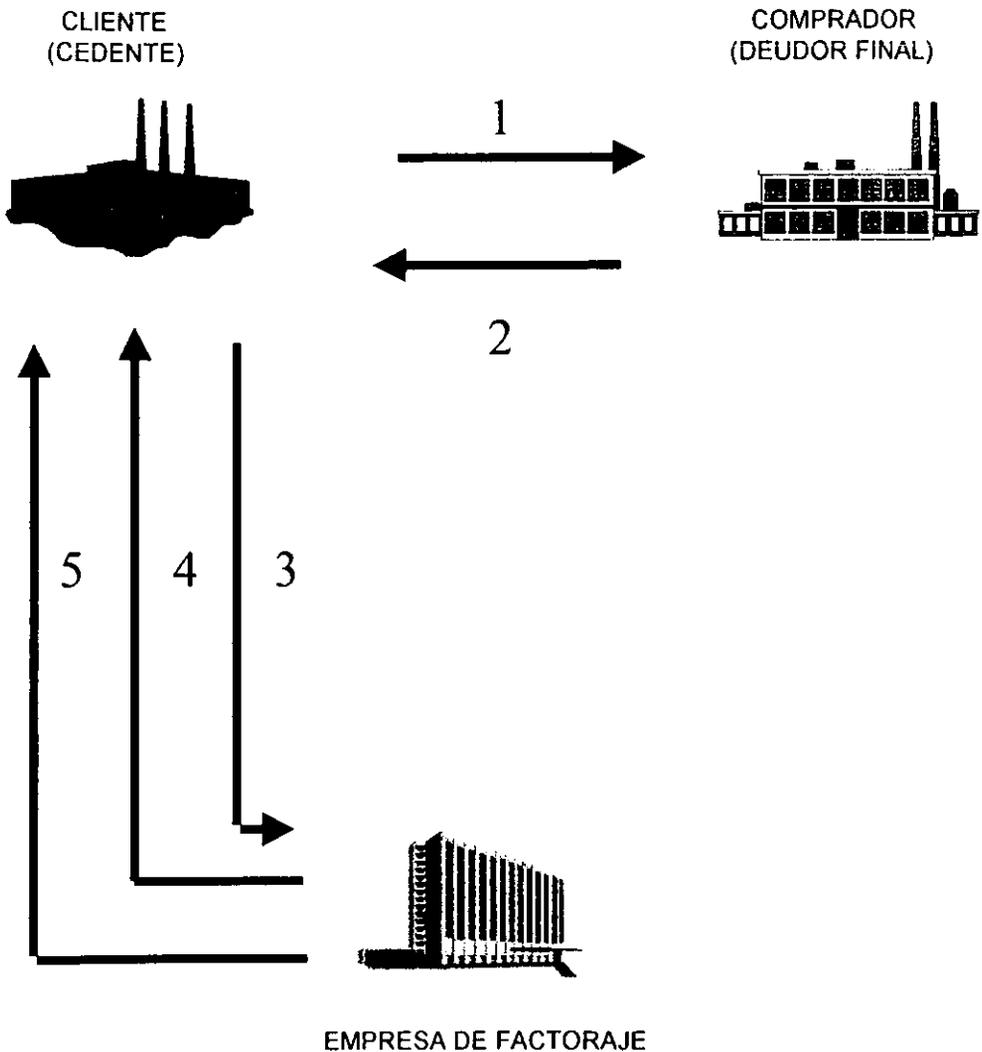
Lo anterior implica un trabajo administrativo adicional al tener que emitir pagos a favor de personas distintas a las que les factura.

Hay empresas que por el poder negociador que tienen hacia sus proveedores, tienen la posibilidad de establecer condiciones especiales para el pago, por lo que existen quienes por políticas internas no direccionan pagos a terceros ni aceptan notificaciones.

Con lo anterior, es necesario que las empresas conozcan perfectamente las políticas de pago de sus clientes, ya que si las empresas de factoraje se encuentran ante un cliente final que tenga estas políticas, la única manera de poder realizar operaciones es bajo el esquema de cobranza delegada

El procedimiento que generalmente realizan las empresas de factoraje en este esquema es el siguiente:

FACTORAJE CON RECURSO COBRANZA DELEGADA



FLUJO OPERATIVO

Factoraje con recurso

Cobranza delegada

1. El proveedor vende mercancías y/o servicios
2. El comprador documenta la cuenta por pagar a través de un documento, que podrá ser la misma factura con el sello de recibido, contra-recibo o título de crédito
3. El proveedor cede la cuenta por cobrar a la empresa de factoraje. En este caso, no entregará el documento físico que ampara la cuenta por cobrar, sino una relación de las cuentas por cobrar a ceder, comprometiéndose a través de un "depositario legal", a administrar y cobrar la cartera por cuenta de la empresa de factoraje
4. La empresa de factoraje anticipa el valor de la cuenta por cobrar, tomando en cuenta el aforo correspondiente y descontando por anticipado el costo financiero
5. En la fecha de vencimiento, el cliente (proveedor), es el encargado de gestionar la cobranza, teniendo la obligación de enterarla a la empresa de factoraje
6. En el supuesto que el deudor final no realice el pago correspondiente, la empresa de factoraje se podrá regresar con su cliente (proveedor), para ejercer el recurso, es decir, para solicitar la devolución del importe anticipado.

4.2.2. FACTORAJE A PROVEEDORES

Este tipo de factoraje también es una alternativa de financiamiento para las empresas, solo que en contra parte del factoraje con recurso en donde el financiamiento es a través de las cuentas por cobrar, se lleva a cabo a través de sus cuentas por pagar a proveedores.

Las condiciones económicas por las que atraviesa el país exigen mayores plazos para del desplazamiento de los productos y a la vez mayor capital de trabajo para soportar dichos plazos sin dejar de producir u operar.

Hay empresas que tienen el capital necesario para trabajar con ciclos operativos largos, sin embargo hay otras que no cuentan con dichos recursos.

Estas empresas tienen que recurrir a recursos de terceros, ya sea operativos (de proveedores) o financieros (de instituciones financieras).

Un aspecto a considerar al recurrir a recursos de terceros es el costo, el cual en las instituciones financieras se cobra a través de una tasa de interés y/o comisiones, mientras que con los proveedores esta implícito en el precio, pudiendo con esto obtener descuentos por pagos de contado.

En este tipo de esquema el costo financiero se puede cobrar de la siguiente manera:

- Descuento, en este caso el costo corre por cuenta de los proveedores.
- Vencimiento, corriendo con el costo el acreditado o comprador.
- Compartido, se puede establecer que cada uno de ellos corra con el costo de determinados plazos.

Los principales usuarios de este esquema:

1. Empresas en las que sus proveedores son los que cuentan con el poder de negociación y que por tanto no cuentan con la capacidad ni experiencia para obtener crédito por parte de ellos (sus proveedores) y que acuerdo a su ciclo operativo necesitan de este financiamiento para soportar el plazo de recuperación de sus cuentas por cobrar.
2. Empresas que tienen una estructura financiera sana le que permite ser sujeto de crédito, utilizando el factoraje como una herramienta para lograr descuentos por pronto pago sin la necesidad de realizar una erogación de efectivo en ese momento, programando sus pagos de acuerdo a sus necesidades.
3. Empresas que tienen tal poder de negociación que imponen plazos de pago muy largos a sus proveedores y que cuentan con una situación financiera sana para ser sujeto de crédito, utilizando el factoraje como una alternativa de financiamiento para sus proveedores.

Este tipo de esquema lo pueden utilizar tanto las empresas que realizan un proceso industrial (transformación), como las empresas comerciales (compra-venta).

Desde el punto de vista crediticio, para las empresas de factoraje este tipo de esquema lleva implícito un riesgo similar al factoraje con recurso cobranza delegada en el aspecto que dependerá únicamente de la capacidad financiera y moral de la acreditada la recuperación de los recursos financiados. Por lo que es necesario considerar aspectos tales como:

Empresas de tipo industrial:

- Si la empresa no cuenta con los recursos suficientes para todo el proceso, la producción se detendrá, ya que los recursos obtenidos a través de factoraje son para la adquisición de insumos y/o materia prima que se pretende transformar para su venta. y si no puede concluirlos, no se tendrá producto para la venta con la que debe pagar sus adeudos.
- Si el producto de la empresa no es de buena calidad, el desplazamiento del mismo será con dificultad, además de que el margen de devoluciones será alto, mermando los ingresos.
- Si la empresa no tiene una estrategia de ventas adecuada, no podrá desplazar su producto, afectando su ciclo operativo.
- El tipo de clientes al que vende, ya que como hemos dicho lo importante no es vender sino cobrar lo que se vende.
- La administración de la empresa, ya que de ella depende una buena planeación financiera. Una empresa debe tener perfectamente identificados tanto sus ingresos como egresos, ya que puede cubrir todos los puntos anteriores, pero si no tiene planeados sus flujos, en el momento en el que tenga que cumplir con sus compromisos, no tendrá con que hacerlo.

Empresas de tipo Comercial:

- La forma en que realiza sus ventas, sin son sobre pedido o a consesión, ya que al estar financiando el producto final (en el que no se puede controlar calidad ni aceptación), es de suma importancia la rapidez y probabilidad de desplazamiento, ya que de las ventas proviene el pago del financiamiento.

- El tipo de clientes al que se vende, este punto no varía entre las empresas comerciales e industriales, lo importante nuevamente es cobrar las ventas.
- La administración de la empresa, ya que de ella depende una buena planeación financiera. En estas empresas toman mayor relevancia para la empresa de factoraje los plazos de las cuentas por pagar contra los de las cuentas por cobrar. Al no existir proceso de transformación deben ser más cortos y se tiene que vigilar que el dinero sea aplicado realmente en lo requerido y sobre todo que el pago sea proveniente de la venta de los productos financiados.

Las empresas que utilizan este tipo de factoraje gozan los siguientes beneficios:

- Cuentan con una fuente de financiamiento adicional a los créditos de la banca tradicional, los cuales ya están estructurados con características y plazos determinados. El factoraje es un instrumento que se adapta tanto a los plazos como variantes que el cliente requiera, compartir costo, sin costo, con costo, revolvencia, etc.
- Eficientización del ciclo operativo sin afectar su relación con sus proveedores, ya que puede ajustar el plazo de sus cuentas por pagar a proveedores de acuerdo al plazo de recuperación de sus cuentas por cobrar, sin alterar el plazo convenido inicialmente con sus proveedores. Es difícil que los proveedores acepten ampliar sus plazos de venta y en caso de hacerlo, se desgasta o demerita la relación con ellos y con el factoraje a proveedores, no sufren ningún cambio ni alteración en sus plazos quedando intacta su relación. Porque es la empresa de factoraje quien financia el plazo adicional que toma el cliente.

- Descuentos por pronto pago por pago de contado en erogación de efectivo, ya que el pago de contado lo realiza la empresa de factoraje, permitiendo al cliente pagar dicho adeudo en el plazo estipulado por ellos mismos de acuerdo a sus necesidades y flujos.
- Proporcionar capital de trabajo a sus proveedores, si el cliente tiene una situación financiera sana y establece plazos largos para pago, con el factoraje el proveedor puede ocupar la línea de su cliente para realizar sus ventas, teniendo como principal beneficio el que el proveedor tenga preferencia por ese cliente gracias a las alternativas y planes a apoyo brindados.
- Ofrece cobertura de sus cuentas por pagar, desde el momento en que el cliente emite documentos para ser cobrados en una empresa de factoraje, los proveedores tienen la seguridad de que la cuenta será cobrada, ya que será pagada por un factoraje.
- Disminución de carga administrativa, en vez de pagar directamente a cada uno de los proveedores en varios días de pago, pagará a una institución financiera en el plazo pactado.

El caso más común con el que se puede ejemplificar este tipo de esquema es el de las tiendas de autoservicio y departamentales como Liverpool, El Palacio de Hierro, Sears, Comercial Mexicana, Grupo Cifra, Gigante, etc., las cuales cuentan con una estructura financiera sana y con un fuerte poder negociador hacia sus proveedores (por el alto volumen de compra que manejan), situación que les permite:

1. Establecer condiciones de compra no favorables para los proveedores (plazos de pago muy largos).
2. Contar con línea de factoraje siendo la acreditada.

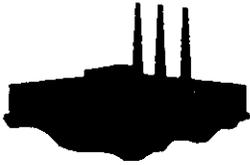
Aún cuando este tipo de empresas no requiera de financiamiento por parte de sus proveedores, el contar con la línea de factoraje le permitirá:

- Obtener mayores plazos de pago sin costo para ellos
- Fortalecer su posición ante los proveedores al brindar una línea de factoraje que sirva como apoyo a capital de trabajo (sin recurso).

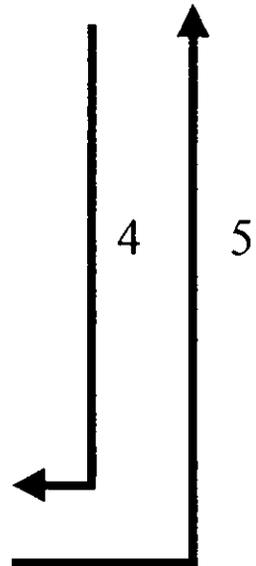
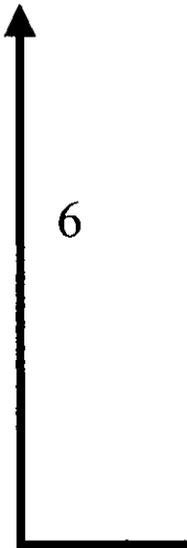
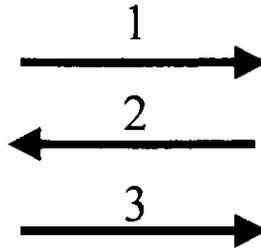
El procedimiento que generalmente realizan las empresas de factoraje en este esquema es el siguiente:

FACTORAJE A PROVEEDORES

CLIENTE
(DEUDOR FINAL)



PROVEEDOR
(CEDENTE)



EMPRESA DE FACTORAJE

FLUJO OPERATIVO

Factoraje a proveedores

1. El cliente o comprador levanta pedido al proveedor y/o solicita servicios

2. El proveedor surte mercancías y/o servicios

3. El cliente documenta la cuenta por cobrar a través de un título de crédito a favor del proveedor. En este documento se deberán especificar los términos de la operación respecto al costo financiero, fecha de vencimiento y monto de la cuenta por pagar

4. El proveedor cede el documento a la empresa de factoraje

5. La empresa de factoraje anticipa al proveedor el valor del documento. Si el costo financiero es a cargo del proveedor, se le descontará por anticipado en el momento de la operación, y si es a cargo del comprador, al proveedor se le pagará el 100% del valor del documento y el costo financiero se cobrará en el vencimiento con el capital del mismo al cliente

6. La empresa de factoraje gestiona la cobranza con el cliente

4.2.3 FACTORAJE INTERNACIONAL

Actualmente en el mercado nacional se venden muchos artículos provenientes del extranjero los cuales tienen acceso y aceptación por la calidad y precio que manejan.

Uno de los objetivos a nivel nacional es el tener una balanza comercial positiva, es decir, que el nivel de exportaciones sea mayor al de importaciones, situación que se logrará en la medida en que las empresas mexicanas produzcan artículos de la misma o mejor calidad que el producto extranjero y que se vendan a precios competitivos.

Por un lado, debido a diferentes circunstancias como escasez de producto, baja calidad, falta de seriedad de proveedores, manipulación de precios, plazos de compra, etc., ha sido necesario la búsqueda de proveedores extranjeros que puedan adaptarse mejor a las condiciones que se requieren en el mercado nacional, situación que beneficia las importaciones.

Así mismo, la situación económica que impera en el país, en la que no hay flujo suficiente que reactive la actividad comercial, hace que las empresas industriales en general no cuenten con el capital necesario para realizar inversiones para incursionar en el mercado extranjero, dificultando el incremento de las exportaciones.

Tomando en cuenta lo anterior, se entiende con mayor claridad la necesidad de crear un producto que sirva de apoyo a las empresas que realizan actividades comerciales, ya sea de importación o de exportación. El factoraje internacional sirve como herramienta de apoyo para dichas actividades, siendo un vínculo que facilita las relaciones comerciales entre 2 o más países.

Por la naturaleza misma del producto, las operaciones se realizan entre dos países que tienen distintos aspectos como formas de operar, situación económica, culturas, reglas, etc., haciendo necesaria una reglamentación adicional al factoraje doméstico, que permita una operación sana que no se vea afectada por la aplicación unilateral de las reglas de un país.

Existe un organismo que es el encargado de dictar reglas de operación a nivel mundial, así como de vigilar y sancionar su aplicación.

Para que una empresa de factoraje pueda realizar operaciones a nivel internacional debe estar inscrita y aceptada por dicho organismo, por la "Factor Chain International".

Las operaciones internacionales de factoraje están reguladas a través de un Código, el cual todos los factorajes miembros de la Cadena FCI tienen que acatar para tener un modo de operación estandarizado. Este Código está avalado por la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y por los Gobiernos en los diferentes países donde se trabaja, por ejemplo, FCI considera el embarque desde que "La mercancía es puesta en tránsito, tanto por un Servicio de Transporte o por Transporte propio del Proveedor".

La Operación Internacional es manejada y controlada electrónicamente a través de un sistema llamado EDI, en el cual todos los factorajes afiliados a la Cadena se intercomunican. Ventaja de esto es que toda la información viaja el mismo día y se pueden tener respuestas ágiles y oportunas para ofrecerle un mejor servicio a los exportadores.

El fácil acceso a la información crediticia y bancaria es crítico para la capacidad del Factoraje Internacional de ofrecer un servicio con la calidad apropiada.

Es importante considerar que al igual que en el factoraje doméstico, en el factoraje internacional el riesgo de crédito y la cobranza de las cuentas por cobrar son el verdadero corazón de una relación de factoraje, por lo que es esencial que exista la infraestructura financiera y bancaria en los mercados potenciales de los Compradores

Los **elementos** que intervienen en este esquema son:

- Exportador
- Importador
- Factoraje exportador
- Factoraje corresponsal

Exportador: Es la persona física o moral que vende al extranjero, el proveedor de bienes o servicios y por tanto el propietario de las cuentas por cobrar. Es el exportador el principal interesado de utilizar el factoraje para garantizar el cobro de su cartera.

Importador: Es el comprador de los productos provenientes de otros países, quien finalmente es el deudor final de la cuenta por cobrar. El importador será el sujeto de crédito y responsable crediticiamente de la línea de factoraje.

Factoraje exportador: Es la empresa de factoraje que se encuentra en el país del exportador. Esta figura funge únicamente como intermediario, recibe los documentos que amparan la operación (vigilando que cumpla con los requisitos establecidos por la cadena FCI), los envía al corresponsal y recibe el dinero cobrado para pagarlo al cliente, no tiene ninguna responsabilidad sobre el riesgo crediticio, sin embargo, debe verificar e incluso es responsable de la capacidad moral de los clientes de su país (proveedores).

Factoraje corresponsal: Es la empresa de factoraje que físicamente se encuentra en el país del importador. Esta figura es quien asume totalmente el riesgo crediticio de las operaciones. Debe realizar un estudio de crédito al importador para evaluar su capacidad de pago. Gestiona y realiza la cobranza de las cuentas por cobrar y en caso de incumplimiento por parte del deudor final, será quien realice el pago en garantía y quien tendrá el quebranto.

Es importante mencionar que cada una de las partes que intervienen en el proceso tienen responsabilidades:

El exportador debe cumplir con las condiciones y estándares de calidad negociados con sus clientes, así como proporcionar los elementos necesarios al factoraje exportador para la operatividad del esquema.

El factoraje exportador debe asegurarse que el exportador tiene la capacidad de producir lo que ofrece al extranjero y mantener buena moralidad con sus acreedores, así como ser un intermediario que facilite la comunicación y relación entre países.

El factoraje corresponsal es el responsable de ejercer la cobranza y en caso de incumplimiento, realizar el pago en depósito al exportador.

El importador tiene que realizar el pago sobre los compromisos adquiridos.

A) FACTORAJE INTERNACIONAL DE EXPORTACION

Este tipo de factoraje es similar al factoraje con recurso cobranza directa, sólo que partiendo de que la relación cliente-proveedor es entre dos países, por lo que la forma de estructurar la operación es distinta.

Este esquema ofrece los siguientes servicios al exportador:

1. Cobertura de riesgo
2. La cobranza en el país de origen del importador
3. Financiamiento sobre cuentas por cobrar en el extranjero

COBERTURA DE RIESGO

Esta es la primera parte del factoraje internacional. Ya se mencionó con anterioridad que lo importante para una empresa que vende a crédito no es vender, sino recuperar dichas ventas.

Los principales usuarios de este tipo de esquema son:

1. Empresas que tienen cuentas por cobrar en un país extranjero cuya economía es inestable o que afectan sobre ellas factores externos que incrementen el riesgo de recuperación.
2. Empresas que desean incursionar en mercados extranjeros, con el fin de diversificar cartera y riesgo.

Ya que además del riesgo implícito que tienen las cuentas por cobrar de volverse incobrables, afectan diversos factores externos tales como la economía del país donde se encuentra el comprador, culturas, etc., y sobre todo la dificultad de información o lejanía que implica no tener acceso directo al mismo.

A través del factoraje de exportación, el exportador tiene una garantía sobre la recuperación de las cuentas por cobrar. Es decir, en caso de incumplimiento por parte del comprador, el factoraje corresponsal tiene la obligación de realizar el pago en garantía de las cuentas por cobrar al proveedor, sin importar la razón o el motivo del incumplimiento (siempre y cuando no sea imputable a la calidad de los productos).

Es importante señalar que en el caso de que la causa del incumplimiento de pago sea una disputa comercial, el factoraje corresponsal no está obligado a realizar el pago en garantía.

Desde el punto de vista crediticio, este esquema no implica riesgo para la empresa de factoraje exportador, ya que el riesgo es asumido por el factoraje corresponsal en el momento en que autoriza a los compradores. Si bien ya se mencionó que el factoraje de exportación se asemeja al doméstico con recurso cobranza directa, respecto al riesgo es semejante al factoraje sin recurso.

El costo que se genera es a cargo del exportador y es una comisión que paga a cambio de asegurar la recuperación de su cartera.

Los requisitos con los que se opera bajo este esquema son distintos a los del factoraje doméstico, sin embargo hay ciertos documentos con los que se demuestra que la mercancía ya está en tránsito y se considera ya generada la cuenta por cobrar, debiendo entregarlos al factoraje exportador para que su venta esté cubierta:

- Copia original de la factura
- Talon de embarque
- Certificado de origen

Las empresas que utilizan este tipo de factoraje gozan de los siguientes beneficios:

- Cobertura de riesgo respecto a sus ventas de exportación, podrá incursionar en el mercado extranjero sin la necesidad de tener experiencia con el cliente y sobretodo sin el riesgo de que su cartera sea incobrable ya que si el importador incumple el factoraje exportador realiza pago en garantía de la cartera.

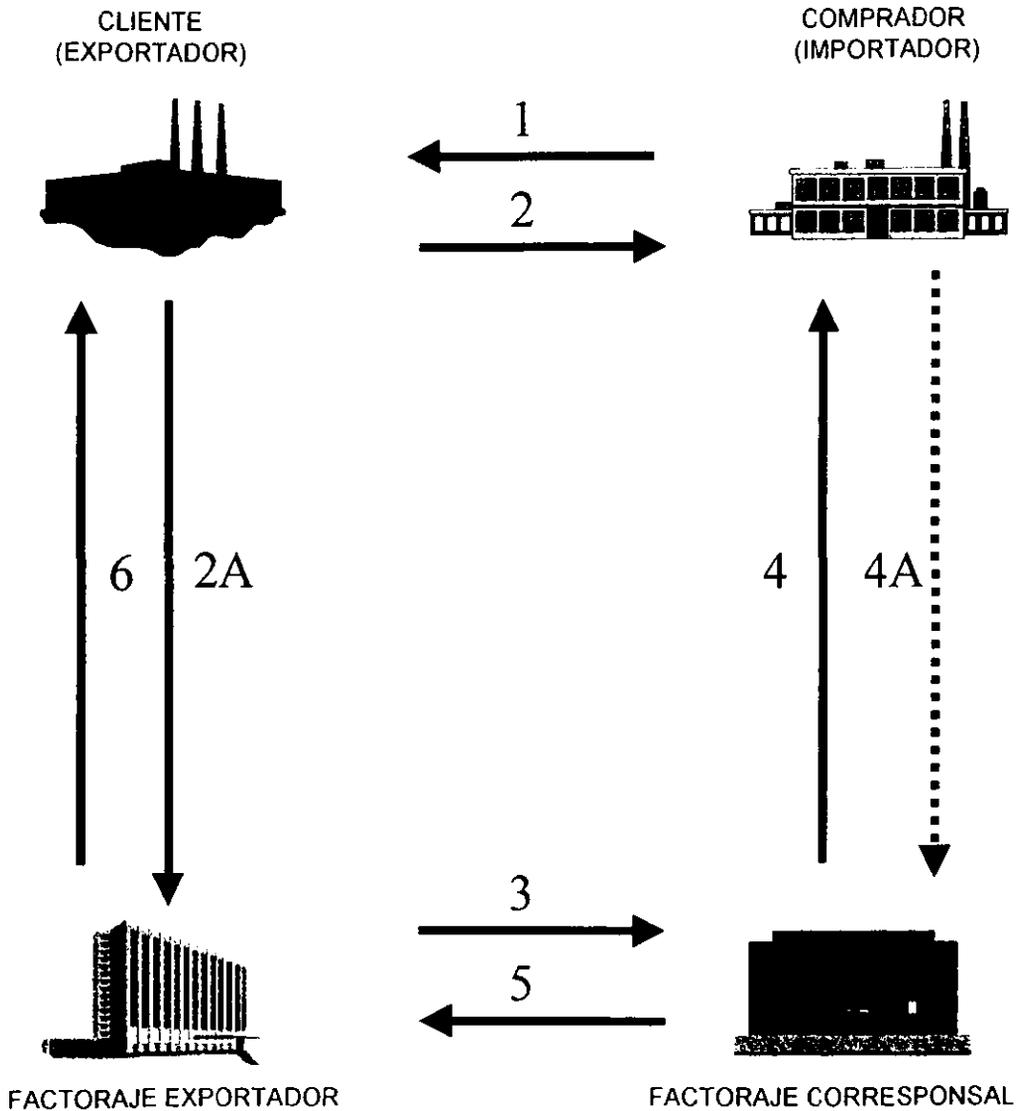
- Incremento en ventas, actualmente las empresas que han logrado entrar en el mercado extranjero lo hacen en forma limitada por las condiciones de venta, sin embargo, contando con la cobertura de riesgo puede hacer que las condiciones de pago sean mas atractivas para sus clientes, obteniendo como resultado un posible incremento en ventas. Además de que puede abarcar diferentes países sin la limitante de su estructura o gastos administrativos, utilizando la cadena FCI que tiene miembros a nivel mundial.
- Reducción de gastos administrativos, el factoraje se convierte en su departamento de cobranzas, disminuyendo los gastos que esto genera.
- Servicio de investigación, cuando un exportador está interesado en vender a determinado cliente y solicita su aprobación para operar bajo este esquema, el factoraje corresponsal emite una aprobación o declinación del mismo (dependiendo del análisis que realiza), sirviendo de referencia al exportador para continuar con sus relaciones comerciales. Prácticamente se convierte en el departamento de crédito.
- Cobertura constante, la cobertura que ofrece el factoraje es a través de una línea revolvente, es decir, puede disponer de ella durante la vigencia autorizada las veces que lo requiera (sin exceder el monto autorizado), evitando retrabajos en cada venta.
- Cobertura a partir del embarque de la mercancía y no hasta que el comprador tenga ya el control del envío o posesión de la mercancía.

El procedimiento que generalmente realizan las empresas de factoraje en este esquema es el siguiente:

FACTORAJE INTERNACIONAL

EXPORTACION

COBERTURA DE RIESGO Y COBRANZA



FLUJO OPERATIVO

Factoraje Internacional Exportación

Cobertura y cobranza

1. El comprador o importador levanta pedido al exportador
2. El exportador o cliente envía mercancía al comprador, anexando instrucciones de pago al corresponsal
- 2ª. El cliente envía copia original de los documentos que amparan la mercancía enviada al extranjero al factoraje exportador
3. El factoraje exportador notifica al factoraje corresponsal la existencia de mercancía en tránsito, enviando copia de los documentos con los que ejercerá la cobranza en el extranjero
4. De acuerdo a los términos de pago pactados entre importador y exportador, el factoraje corresponsal gestionará la cobranza de las cuentas por cobrar en el extranjero
- 4A. El importador realiza el pago al factoraje corresponsal
5. El factoraje corresponsal realiza transferencia del cobro al factoraje exportador
6. El factoraje exportador entrega el producto de la cobranza al cliente, descontando en este momento el costo generado.

NOTA: En este esquema, si el comprador no realiza el pago de la cuenta por pagar, el factoraje corresponsal será el responsable de efectuar el pago en garantía al factoraje exportador.

COBRANZA

La cobranza se puede realizar por parte de una empresa de factoraje sin la necesidad de cubrir el riesgo.

Los principales usuarios de ésta son :

1. Empresas que son exportadoras y que ya tienen experiencia de cobro con sus clientes de exportación, teniéndoles la confianza necesaria para no requerir cobertura.
2. Empresas que cuentan con el poder negociador respecto a sus clientes, estipulando ellos la forma de pago.
3. Empresas que tienen una cartera de exportación con clientes AAA, que estipulan realizar sus pagos a través de instituciones financieras o empresas de factoraje.

Cuando una empresa de factoraje brinda el servicio de cobranza, se compromete a realizar la misma como si fuera la recuperación de sus propias cuentas por cobrar, viéndose obligada a realizar toda la gestión, desde notificar que es ella la encargada del cobro, hasta hacer llegar el dinero cobrado a manos del exportador.

Es importante aclarar que en este esquema no existe el pago en garantía por parte de los factorajes, ya que la única responsabilidad que tienen es la de ser intermediarios para recuperar las cuentas por cobrar de un tercero, teniendo la obligación de reportar el status de la cartera al propietario de la misma.

Desde el punto de vista crediticio, este esquema no implica riesgo alguno para las empresas de factoraje.

Respecto al costo de este servicio, lo paga el exportador y es una comisión sobre el valor de las facturas.

Las empresas que utilizan este tipo de factoraje gozan de los siguientes beneficios:

- Disminución de carga y gastos administrativos imputables a esta actividad.
- Fortalecimiento de relación comercial, al existir alguna empresa financiera realizando la gestión de cobro.

FINANCIAMIENTO SOBRE CUENTAS POR COBRAR EN EL EXTRANJERO

Este servicio es el más completo del factoraje internacional, intervienen los dos anteriores más un tercer elemento, el brindar la posibilidad de obtener liquidez a través de la cartera.

Como ya mencionamos con anterioridad, las condiciones de venta en general no son muy generosas para los proveedores, teniendo fuertes requerimientos de capital de trabajo para la producción constante.

Bajo este tipo de esquema, los exportadores tienen la posibilidad de descontar su cartera obteniendo hasta el 90% del valor de sus facturas desde el momento en que embarcan la mercancía, desligándose tanto de la gestión de cobranza, como de la recuperación de misma, ya que para poder anticipar las cuentas por cobrar de un comprador, debe haber sido autorizado previamente por el corresponsal.

Siempre que se anticipan las cuentas por cobrar, para el factoraje exportador se lleva implícita la cobertura de riesgo por parte del corresponsal, de tal forma que se tiene la seguridad de la recuperación de la cartera, sin embargo, debido a que interviene el financiamiento y hay el riesgo latente de una disputa comercial, los factorajes exportadores retienen un aforo como garantía para devoluciones ,

siendo este porcentaje variable (desde el 50%, hasta el 90% dependiendo de la experiencia obtenida en cobro).

Los usuarios de esta figura son todas las empresas que requieran capital de trabajo y que tengan cartera en el extranjero de clientes que sean susceptibles de ser evaluados como sujetos de crédito por el factoraje corresponsal.

Desde el punto de vista crediticio, para el factoraje exportador el riesgo es similar al factoraje con recurso cobranza directa, ya que aunque se tenga la cobertura por parte del corresponsal, hay que analizar que el exportador tenga la capacidad de entregar la mercancía vendida en los términos, condiciones y calidad pactada, con la finalidad de que no haya motivo alguno de devolución o disputa comercial, ya que ocasionaría el no tener la cobertura por parte del corresponsal en caso de incumplimiento del comprador, teniendo que asumir el riesgo de lo anticipado únicamente el factoraje exportador. Es importante mencionar que la recuperación de las cuentas por cobrar es en la misma moneda que la anticipada, por lo que no hay riesgo cambiario para los factorajes.

Para el factoraje corresponsal el riesgo es mayor, ya que es quien tendrá que realizar el pago en garantía al factoraje exportador.

El costo de este esquema es a cargo del exportador y consiste en :

1. *Comisión*, por la cobertura de riesgo y gestión de cobranza. Esta comisión se cobra una sola vez sin importar el plazo de la cartera ni los tramites o intentos necesarios para recuperar la cobranza.
2. *Tasa de interés*, por el financiamiento de las cuentas por cobrar. Es importante hacer notar que las tasas a las que se opera este producto son de acuerdo a la moneda financiada y que a diferencia del factoraje doméstico, no se cobra tasa moratoria en caso de incumplimiento o retraso por parte del deudor final. Esta tasa se cobra por el número de días que transcurren a partir

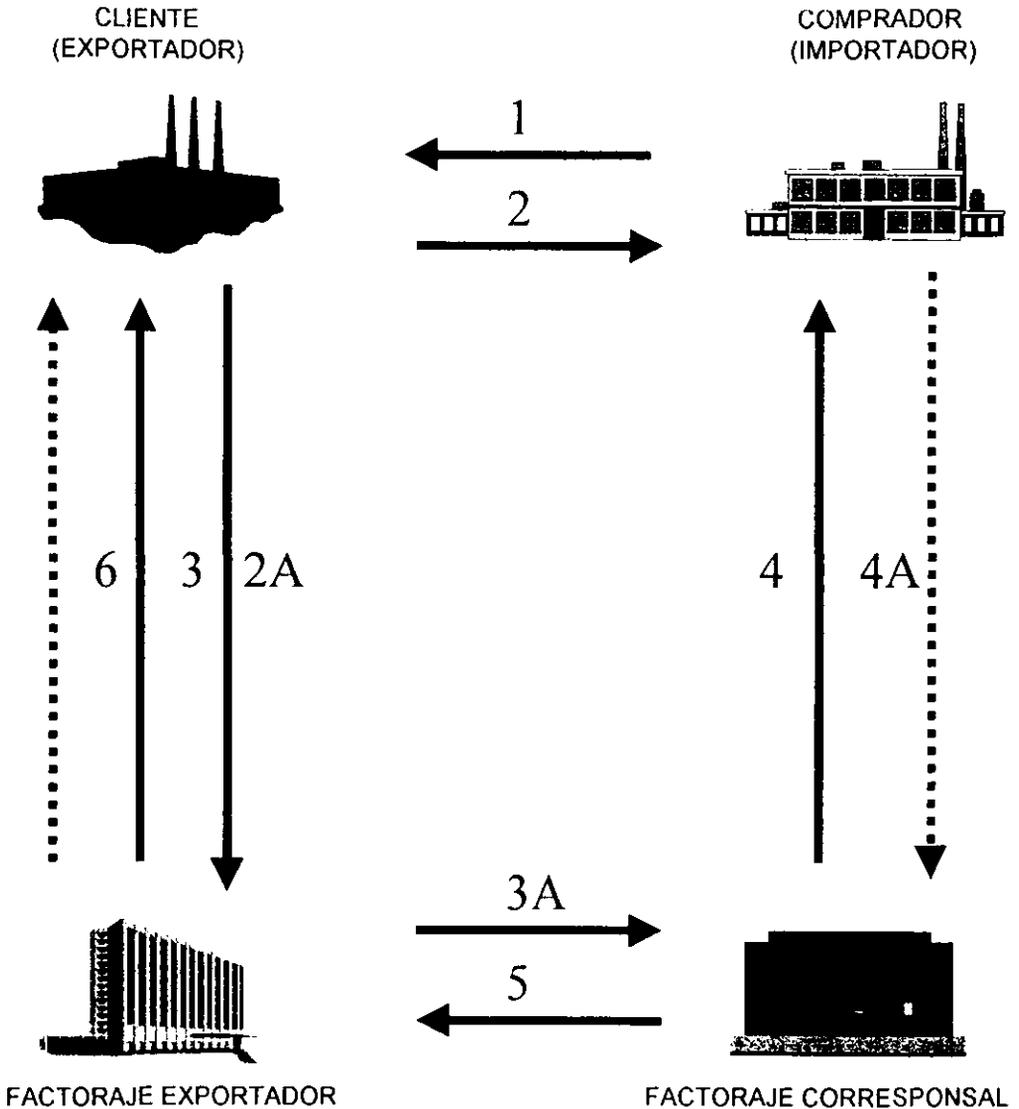
del día en que se anticipa la cuenta por cobrar y hasta el día en que se recupera.

Las empresas que utilizan este tipo de factoraje gozan de los beneficios que brinda la cobertura de riesgo mas los siguientes:

- Fuente de financiamiento de acuerdo a los flujos de la empresa, al descontar las cuentas por cobrar, la recuperación de las mismas son las que van a pagar la deuda con el factoraje, el cliente no tiene que proveer flujos adicionales para hacerlo.
- No cobro de intereses moratorios, a diferencia de los pasivos bancarios y del factoraje doméstico, aún cuando la cuenta por cobrar no se recupere en la fecha de vencimiento pactada, no se cobra tasa moratoria. El costo financiero se sigue cobrando hasta su recuperación pero a tasas de mercado, lo que hace este financiamiento atractivo y menos caro.
- Financiamiento en condiciones mas accesibles, primero, las tasas a las que se tienen acceso son de acuerdo a la moneda de facturación, siendo costos generalmente mas baratos que los nacionales. Por otro lado, debido a la naturaleza del producto de anticipar y cobrar en la misma moneda y teniendo el recurso del pago en garantía por parte del corresponsal, se elimina el riesgo cambiario en este pasivo.
- Acceso a financiamientos con garantías menores a las generales, al ser un producto creado específicamente para las operaciones comerciales a nivel internacional, y con la previa autorización de los compradores por los corresponsales, se tiene acceso al financiamiento sin ninguna garantía adicional, en mejores términos que los pasivos de Instituciones Financieras.

El procedimiento que realizan las empresas de factoraje en este esquema es:

FACTORAJE INTERNACIONAL EXPORTACION FINANCIAMIENTO



FLUJO OPERATIVO

Factoraje Internacional Exportación

Financiamiento

1. El comprador o importador levanta pedido al exportador

2. El exportador o cliente envía mercancía al comprador, anexando instrucciones de pago al corresponsal

- 2A. El cliente envía copia original de los documentos que amparan la mercancía enviada al extranjero al factoraje exportador

3. El factoraje exportador anticipa el valor de los documentos que amparan la mercancía enviada, considerando el aforo adecuado en base a la experiencia obtenida respecto a devoluciones

- 3A. El factoraje exportador notifica al factoraje corresponsal la existencia de mercancía en tránsito, enviando copia de los documentos con los que ejercerá la cobranza en el extranjero

4. De acuerdo a los términos de pago pactados entre importador y exportador, el factoraje corresponsal gestionará la cobranza de las cuentas por cobrar en el extranjero

- 4A. El importador realiza el pago al factoraje corresponsal

5. El factoraje corresponsal realiza transferencia del cobro al factoraje exportador

6. El factoraje exportador recupera el dinero financiado y devuelve al cliente el porcentaje retenido al inicio de la operación, cobrando en este momento el costo generado.

B) FACTORAJE INTERNACIONAL DE IMPORTACION

Así como hay empresas interesadas en salir al mercado extranjero para diversificar riesgo y cartera, también hay empresas en el extranjero que visualizan el mercado mexicano como un nicho atractivo que ofrece oportunidad de crecimiento y expansión.

Así mismo, debido a las mismas condiciones del país, en donde se requiere mayor calidad y servicio a menor costo, se tiene la necesidad de eficientar procesos y materia prima, teniendo en algunas ocasiones que recurrir a proveedores extranjeros.

Sin embargo, existen factores tales como el "riesgo país", que dificultan las operaciones comerciales entre países, siendo necesario un instrumento que ofrezca seguridad en el pago de parte de compradores nacionales, a pesar de cualquier movimiento macroeconómico.

El factoraje de importación es un herramienta que utilizan los compradores para ofrecer garantía de pago respecto a las compras que realicen, con la finalidad primero de que sean considerados como clientes confiables y formales, y segundo tienen un elemento importante para poder negociar mejores plazos de pago, sin importar distancias y experiencia previa.

A través de este esquema, los importadores pueden tener acceso inclusive a proveedores con políticas de crédito rígidas sin la necesidad de realizar pagos por anticipado y sobre todo a condiciones de compra mas accesibles.

Los principales usuarios de este esquema son:

1. Empresas pequeñas que no son sujetas de crédito y que por la falta de experiencia en pagos o por inicio de operaciones, requieren capital de trabajo necesario para pagar de contado la mercancía en el extranjero.
2. Empresas que por su ciclo operativo, requieran de mayor financiamiento por parte de sus proveedores extranjeros y no tengan los elementos para lograr negociaciones de este tipo.
3. Empresas productoras que utilicen insumos de difícil proveeduría o que su precio se vea afectado por movimientos macroeconómicos, haciendo necesario el tener varias alternativas de proveeduría.
4. Empresas a las que sus proveedores les soliciten garantías de pago.
5. Empresas que cuentan con la estructura financiera necesaria para ser sujetas de crédito y que tengan cierto poder negociador hacia sus proveedores, logrando mejores condiciones de compra a cambio de cobertura de pago.

El factoraje de importación realiza el papel de un obligado solidario, siendo un elemento que fortalece la posición o poder negociador del comprador

En esta figura, el factoraje nacional hace el papel de corresponsal y es quien asume el riesgo, ya que en caso de incumplimiento de pago por parte del importador, será quien realice el pago en garantía.

Desde el punto de vista crediticio, el riesgo es similar al del factoraje a proveedores, con un factor adicional que es el riesgo cambiario. En el factoraje doméstico se da mayor plazo y la misma garantía de pago, sin embargo las variaciones en tipo de cambio no afectan directamente el importe financiado, sin

embargo, en la importación, cualquier movimiento por mínimo que sea tiene un fuerte impacto tanto en el importe inicial, como en la recuperación del mismo.

Por lo anterior, un punto importante que el factor importador debe considerar en empresas que desean utilizar dicho esquema es:

1. La moneda en que vende, es decir, si genera moneda extranjera o no y de que forma planea cubrir dicho riesgo.
2. Estrategia de ventas, cómo planea desplazar el producto importado y sobre todo tiempos y recuperación de la venta.

Previo a la autorización del esquema, se tiene que realizar un estudio complejo al importador, ya que como se mencionó, si la empresa llegara a incumplir el pago por situaciones no imputables a la calidad del producto importado, el factor importador será el obligado al pago.

En este caso, el factoraje corresponsal sólo funge como intermediario, debiendo recabar la documentación que compruebe la operación y transferir los fondos producto de la cobranza.

Algo muy importante es que este perfectamente claro y definido por escrito el monto y plazo de las autorizaciones, ya que las facturas o documentos que resulten de embarques hechos antes de la fecha de expiración o de la cancelación de la línea, tendrán que ser cubiertos por el Factoraje de Importación. La cobertura es por el 100% del valor de los documentos.

En cuanto a los documentos sujetos de operación en este esquema, son los ya mencionados en el factoraje de exportación, los cuales comprueban el embarque de la mercancía.

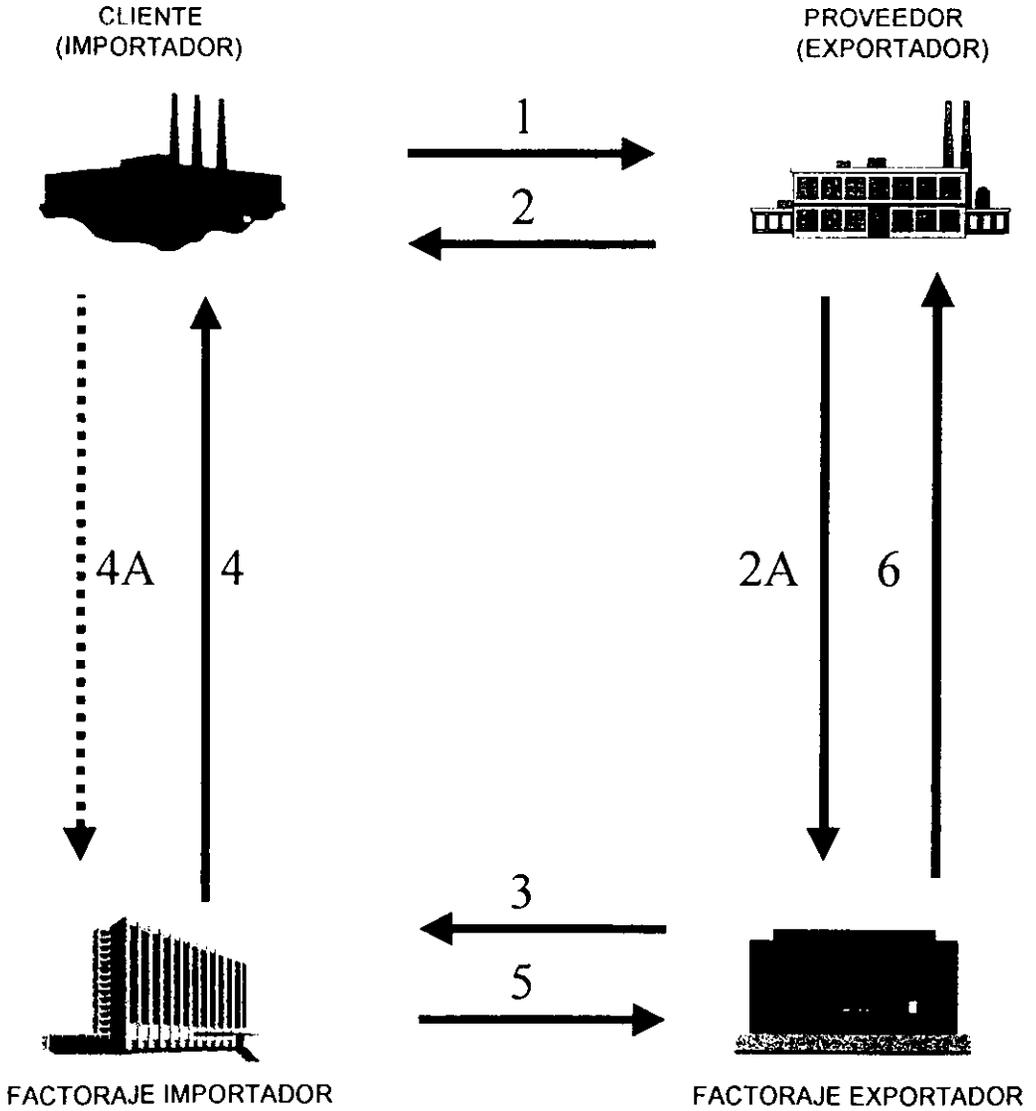
Respecto al costo, por la naturaleza del producto, la cobertura de pago le interesa al exportador, por lo que corre por su cuenta. El único costo para el importador es el ser sujeto de crédito.

Las empresas que utilizan este tipo de factoraje gozan de los siguientes beneficios:

- Ser un cliente atractivo para sus proveedores por la seguridad de pago ofrecida
- Ampliar su gama de proveedores sin importar distancias y experiencia en compras.
- Tener mayor poder de negociación para lograr mejores condiciones de compra.
- Facilitar la forma de pago a través de corresponsales que harán llegar la cobranza directamente al exportador en su cuenta de cheques.
- Contar con los beneficios mencionados como consecuencia del respaldo de una garantía de pago sin costo alguno.

El procedimiento que generalmente realizan las empresas de factoraje en este esquema es el siguiente:

FACTORAJE INTERNACIONAL IMPORTACION



FLUJO OPERATIVO

Factoraje Internacional Importación

1. El cliente o importador levanta pedido en el extranjero, ofreciendo cobertura por parte del factoraje importador

2. El proveedor envía mercancía con documentación comprobante

- 2A. El proveedor envía copia original de los mismos documentos a su factoraje exportador.

3. El factoraje exportador notifica al factoraje importador de la mercancía en tránsito y de las condiciones pactadas para el cobro

4. El factoraje importador gestiona la cobranza con el cliente

- 4A. El cliente realizará el pago de las cuentas por pagar al factoraje importador, en caso de no hacerlo, el factoraje importador será quien asuma el riesgo y realice el pago de las cuentas por pagar

5. El factoraje importador transfiere el producto de la cobranza al factoraje exportador

6. El factoraje exportador pagará al proveedor las mercancías enviadas y garantizadas por el factoraje importador

4.2.4 ANTICIPO SOBRE PEDIDOS

En el anticipo sobre pedidos, el factoraje también es una herramienta de financiamiento para capital de trabajo, pero a diferencia de los anteriores, no es sobre cuentas por cobrar ni cuentas por pagar, sino sobre los pedidos que tenga la empresa solicitante.

En ocasiones, las empresas logran concursos, licitaciones o pedidos de una magnitud no esperada y sin anticipos, provocando un desajuste en su planeación financiera y por tanto la falta de recursos temporal para cumplir con dicha venta.

Este esquema generalmente es utilizado por:

1. Empresas que tienen su cartera concentrada en pocos clientes, ocasionando que cualquier cambio (aunque sea en beneficio), afecte su planeación financiera.
2. Empresas que trabajan sobre concursos o licitaciones de clientes que por el volumen de compra o calidad, poseen el poder negociador. Un ejemplo frecuente de este tipo de empresas son las que tienen como cliente a PEMEX o sector público.
3. Empresas comercializadoras que no tienen un plan de producción o de inversión planeada pero que trabajan con clientes grandes y que su producto tiene gran aceptación. Un caso común de este tipo es cuando le venden a tiendas de autoservicio o departamentales como Aurrera, Liverpool, Home Mart, etc., quienes pueden realizar pedidos muy grandes con márgenes reducidos, debiendo los proveedores tener recursos para obtener mejores márgenes.

4. Empresas con ventas cíclicas o con un rápido crecimiento, no esperado.

Este tipo de factoraje es poco usual principalmente por el riesgo que existe respecto a las devoluciones, ya que como su nombre lo dice, el financiamiento se hace únicamente sobre el pedido.

Desde el punto de vista crediticio para las empresas de factoraje, este esquema es el que implica mayor riesgo, ya que además de los mencionados en los esquemas anteriores, existen factores tales como:

- La cancelación total o parcial del pedido
- La devolución de mercancía, ya sea por fallas de la misma o por falta de planeación adecuada del cliente
- El no desplazamiento del producto, evitando la recuperación de la venta
- La posibilidad de no recuperar la venta.

Por lo anterior, es totalmente indispensable realizar un estudio profundo sobre la situación financiera del cliente para ver la capacidad de pago del mismo en caso de tener cualquier imprevisto; así como el analizar la experiencia del cliente dentro de su actividad, para tener un escenario sobre el cumplimiento de cliente respecto a los compromisos adquiridos.

Así mismo, es necesario asegurar que el financiamiento será sobre un pedido real y sobre todo que la venta no sea a concesión, además de verificar que sea a cargo de empresas que documenten la venta en cuanto reciban la mercancía de acuerdo a las condiciones de pago pactadas con anterioridad, sin importar el tiempo de desplazamiento o aceptación del producto.

Es importante mencionar que por propia seguridad del proveedor y de la empresa de factoraje, es necesario que cada uno de los pasos o procesos de la venta

quede perfectamente documentado, debiendo estar dichos documentos en custodia de la empresa de factoraje hasta la recuperación de la venta.

En una operación de este tipo intervienen 3 procesos:

1. El financiamiento del pedido., en este paso el cliente entrega el pedido original a la empresa de factoraje, la cual anticipa hasta el 50% del valor del mismo.
2. El proveedor debe entregar la mercancía de acuerdo a las condiciones especificadas en el pedido, siendo en ese momento la documentación de la misma, que podrá ser en factura sellada, contra-recibo o título de crédito. Aquí la operación ya está en base a una cuenta por cobrar, por lo que la empresa de factoraje podrá anticipar otro porcentaje, que puede ser hasta un 30% más si se trata de contra-recibo o factura sellada y hasta el otro 50% si se trata de un título de crédito.
3. En la fecha de vencimiento, la empresa de factoraje se presenta a cobrar la cartera. En el caso de los contra-recibos o factura sellada, al existir un porcentaje pendiente, se le devuelve al proveedor, en el caso de los títulos de crédito, recupera lo financiado y termina la operación.

Los documentos a tomar en este tipo de producto son tanto el pedido sobre el cual se anticipa el primer porcentaje, como los documentos que sus compradores emitan para documentar la compra como tal, sobre los cuales se podrá anticipar otro porcentaje que dependera del tipo de documento emitido.

El costo de este esquema es a cargo del proveedor y consiste en el cobro de la comisión y tasa por anticipado, la cual se cobrará en dos periodos, el primero por el periodo que existe entre el levantamiento del pedido, hasta la fecha en que se tiene la entrega de la mercancía, y el segundo, a partir de la entrega de

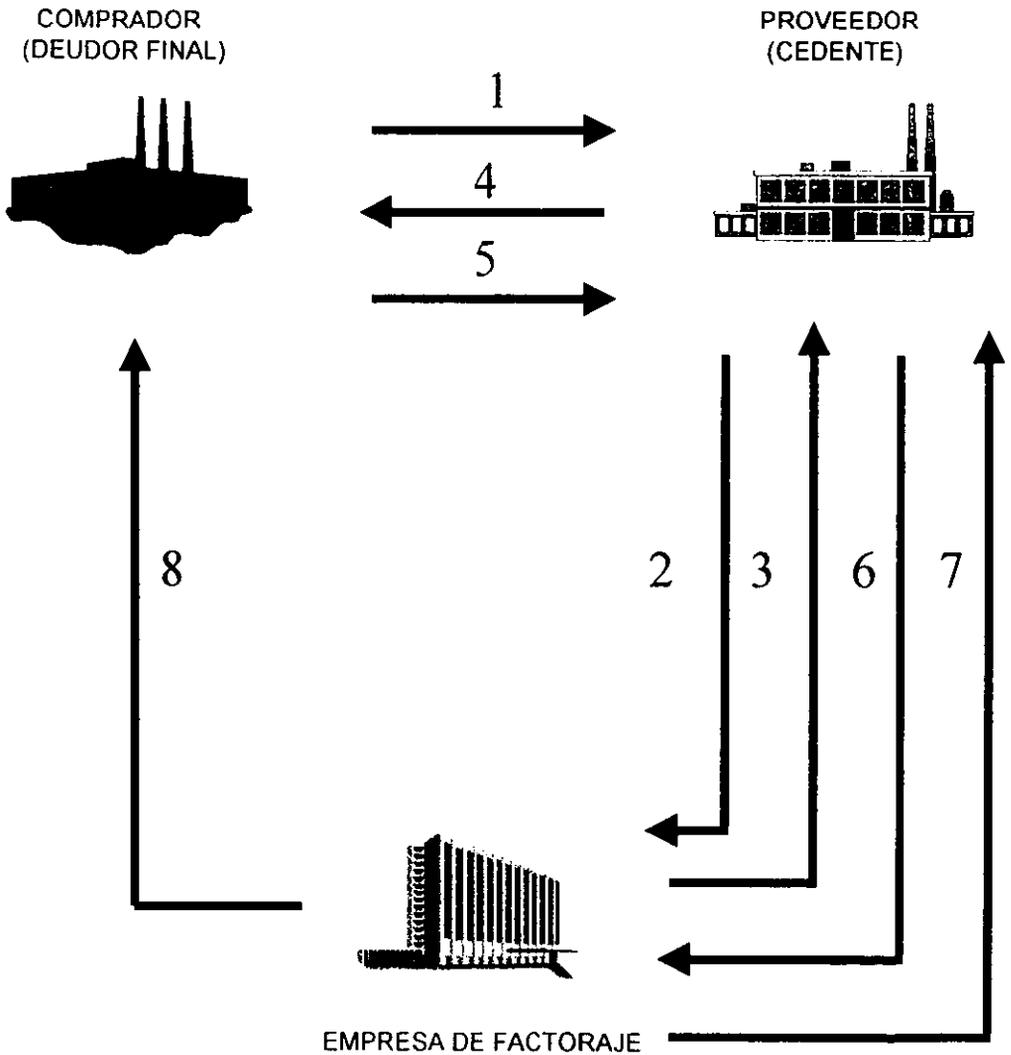
mercancía (en donde se documenta la cuenta por cobrar), hasta el vencimiento del documento, fecha en la que se recuperará y cerrará dicha operación.

Las empresas que utilizan este tipo de factoraje gozan de los siguientes beneficios:

- Contar con el capital de trabajo necesario para soportar plazos de transformación y plazos de recuperación de cuentas por cobrar.
- Mejorar condiciones de venta, ya que podrán trabajar sin solicitar anticipos a sus clientes.
- Brindar la seguridad a sus clientes de tener los recursos necesarios para complementar sus pedidos.
- Contar con el flujo para lograr mejores condiciones de compra, eficientando costos .
- Contar con una alternativa de financiamiento direccionada para ser pagada con la transformación directa de la materia prima (posteriormente cuenta por cobrar).

El procedimiento que generalmente realizan las empresas de factoraje en este esquema es el siguiente:

ANTICIPO SOBRE PEDIDO



FLUJO OPERATIVO

Anticipo sobre pedido

1. El comprador levanta pedido, especificando términos de pago y plazos de entrega.
2. El proveedor entrega el pedido a la empresa de factoraje
3. La empresa de factoraje anticipa hasta el 50% del valor del pedido al proveedor, previa validación con el comprador de la existencia del mismo. En este momento se cobra el costo financiero que se genera durante el tiempo que tarda en procesar el producto terminado
4. El proveedor surte mercancía en los plazos y términos pactados
5. El comprador documenta la recepción de la mercancía y la cuenta por cobrar generada a través de un título de crédito
6. El proveedor cede a la empresa de factoraje los documentos físicos que amparan la cuenta por cobrar, mismos que servirán para gestionar la cobranza
7. La empresa de factoraje anticipará el porcentaje faltante para alcanzar el 100% del valor del documento, descontando por anticipado el costo generado por el plazo de la cuenta por cobrar
8. En la fecha de vencimiento, la empresa de factoraje gestionará la cobranza de la cuenta por cobrar

4.3. SERVICIO DE COBRANZA

El servicio de cobranza no es un tipo de factoraje como tal, ya que como se ha mencionado con anterioridad, actualmente el factoraje es utilizado como una herramienta de financiamiento para capital de trabajo. Sin embargo, debido a la estructura con la que cuenta una empresa de factoraje y a las necesidades originadas por el entorno económico, ha surgido como producto adicional.

El entorno económico que atraviesa México, en el cual se observa la contracción del comercio en general, provoca retrasos en los ciclos económicos de las empresas, y a su vez, en los pagos a sus acreedores.

Dicha contracción ha tenido efectos desfavorables en los resultados de las empresas, provocando la búsqueda de alternativas para contrarrestarlos.

Este servicio es una de ellas y es utilizado generalmente por:

1. Empresas que notan un deterioro en sus cuentas por cobrar y requieren de atención especial para su recuperación.

En ocasiones, los compradores de estas empresas empiezan a tener problemas financieros y les es fácil dar prioridad a otros compromisos, desviando el dinero proveniente del desplazamiento de mercancía a éstos, retrasando y/o incumpliendo con el pago a sus proveedores.

Aquí es donde el servicio de cobranza es útil para los proveedores, ya que dan las cuentas por cobrar a una empresa de factoraje, siendo ésta la que realiza la gestión de cobro, incluyendo el control y administración de la cartera.

Los deudores finales, al percibir que la cuenta por cobrar está en poder de un tercero, se ve más comprometido a cubrirla ya que desconoce los motivos por

los que ya no son propiedad de sus proveedores, las condiciones bajo las cuales están en su poder y las acciones que pueden tomar hacia ellos al no cumplir con el pago.

2. Empresas que no cuentan con un departamento de cobranzas suficiente para la gestión de sus cuentas por cobrar.

Cuando una empresa disminuye su rentabilidad (por causas diversas), una de las acciones a tomar de primera instancia es la reducción de gastos, y en ocasiones uno de ellos es el que representa la existencia de un departamento de cobranzas.

Aquí es donde el servicio de cobranza aparece, ya que una empresa de factoraje puede sustituir dicho departamento evitando trabajos administrativos e inclusive representando una disminución en gastos.

3. Empresas que tienen que realizar una cobranza masiva y no cuentan con la estructura para hacerlo.

Los usuarios más comunes de este tipo son las empresas con desarrollos como tiempos compartidos, ya que tienen su cartera tan diversificada, que prefieren pagar un servicio para la recolección de los pagos, que crear una estructura capaz de hacerlo.

El costo de este servicio es a cargo de la empresa que contrata y es una comisión fija cobrada periódicamente, establecida en base al número de deudores finales.

Cabe mencionar que en este esquema, la empresa de factoraje no asume riesgos, su función es únicamente la de gestionar la cobranza y reportar el estatus de la misma, a través de estados de cuenta, al contratante.

4.4. EJEMPLO

La empresa "X" S.A. de C.V., es una empresa comercializadora, con varios años de experiencia, distribuye productos de marcas reconocidas en el mercado a través de sus clientes que son principalmente tiendas departamentales y de autoservicio, a quienes les tiene que vender a crédito con 75 y 90 días de plazo.

Sus proveedores se encuentran en el extranjero, le facturan en moneda extranjera y le dan de plazo para pagar 45 y 60 días.

Actualmente no utiliza factoraje, tiene contratados préstamos directos a corto plazo.

Al cierre de los ejercicios 1997 y 1998 presenta la siguiente información financiera:

(en miles de pesos)	1997	1998
Ventas	108,815.00	130,690.00
Costo de ventas	46,528.00	56,850.00
Utilidad Bruta	62,287.00	73,840.00
Gastos de venta y administración	55,149.00	57,774.00
Depreciación	637.00	650.00
Utilidad de operación	6,501.00	15,416.00
Gastos financieros	547.00	1,500.00
Pérdida (utilidad) cambiaria	903.00	2,214.00
Otros gastos (ingresos)	-418.00	1,500.00
Utilidad antes de impuestos	5,469.00	10,202.00
Impuestos	2,269.00	3,612.00
Utilidad (pérdida) neta	3,200.00	6,590.00

Empresa "X" S.A. De C.V.
Balance General Comparativo de 1998 y 1997
(en miles de pesos)

ACTIVO	1997	1998	PASIVO	1997	1998
ACTIVO CIRCULANTE			PASIVO CORTO PLAZO		
Caja y Bancos	2,100.00	500.00	Bancos	5,000.00	7,000.00
Clientes	23,000.00	33,000.00	Proveedores	7,000.00	12,000.00
Inventarios	6,000.00	6,800.00	Impuestos por pagar	1,000.00	500.00
Deudores diversos	1,000.00	0.00	Acreedores diversos	3,500.00	0.00
Total Activo Circulante	32,100.00	40,300.00	Total pasivo corto plazo	16,500.00	19,500.00
ACTIVO FIJO			PASIVO LARGO PLAZO		
Edificio y equipo neto	1,700.00	2,500.00	Bancos	0.00	0.00
ACTIVO DIFERIDO			CAPITAL		
Gastos instalación	1,984.00	1,690.00	Capital Social	14,800.00	15,000.00
Amortizaciones	0.00	0.00	Utilidades retenidas	200.00	3,400.00
Total Activo Diferido	900.00	1,690.00	Utilidad del ejercicio	3,200.00	6,590.00
			Total capital	18,200.00	24,990.00
SUMA ACTIVO	34,700.00	44,490.00	SUMA PASIVO Y CAPITAL	34,700.00	44,490.00

RAZONES FINANCIERAS

LIQUIDEZ	97	98	RENTABILIDAD	97	98
A.Circ/P.Circ	1.95	2.07	Ut. Bruta / Vtas. Netas	57%	57%
AC-Inventarios / P.Circ	1.58	1.72	Ut. Neta / Vtas Netas	3%	5%
APALANCAMIENTO			ROTACIONES EN DIAS		
Pas. total / Cap Cont.	0.48	0.78	Rot. Cuentas x cobrar (1)	97	98
Pas. con costo / Pas. total	27%	28%	Rot. Cuentas x pagar (2)	76	91
			Rot. Inventarios (3)	54	76
			Ciclo Financiero (1)+(3)-(2)	46	43
				68	58

Si la empresa "X" S.A. de C.V., hubiera utilizado factoraje en el transcurso de 1998, hubiera obtenido lo siguiente:

(en miles de pesos)	1997	1998
Ventas	108,815.00	130,690.00
Costo de ventas	46,528.00	52,850.00
Utilidad Bruta	62,287.00	77,840.00
Gastos de venta y administración	55,149.00	57,774.00
Depreciación	637.00	650.00
Utilidad de operación	6,501.00	19,416.00
Gastos financieros	547.00	3,750.00
Pérdida (utilidad) cambiaria	903.00	2,214.00
Otros gastos (ingresos)	-418.00	1,750.00
Utilidad antes de impuestos	5,469.00	11,702.00
Impuestos	2,269.00	3,612.00
Utilidad (pérdida) neta	3,200.00	8,090.00

Empresa "X" S.A. De C.V.
Balance General Comparativo de 1998 y 1997
(en miles de pesos)

ACTIVO	1997	1998	PASIVO	1997	1998
ACTIVO CIRCULANTE			PASIVO CORTO PLAZO		
Caja y Bancos	2,100.00	3,000.00	Bancos	5,000.00	0.00
Clientes	23,000.00	21,000.00	Proveedores	7,000.00	7,000.00
Inventarios	6,000.00	5,800.00	Impuestos por pagar	1,000.00	500.00
Deudores diversos	1,000.00	0.00	Acreedores diversos	3,500.00	0.00
Total Activo Circulante	32,100.00	29,800.00	Total pasivo corto plazo	16,500.00	7,500.00
ACTIVO FIJO			PASIVO LARGO PLAZO		
Edificio y equipo neto	1,700.00	2,500.00	Bancos	0.00	0.00
ACTIVO DIFERIDO			CAPITAL		
Gastos instalación	1,964.00	1,690.00	Capital Social	14,800.00	15,000.00
Amortizaciones	0.00	0.00	Utilidades retenidas	200.00	3,400.00
Total Activo Diferido	900.00	1,690.00	Utilidad del ejercicio	3,200.00	8,090.00
			Total capital	18,200.00	26,490.00
SUMA ACTIVO	34,700.00	33,990.00	SUMA PASIVO Y CAPITAL	34,700.00	33,990.00

RAZONES FINANCIERAS

LIQUIDEZ	97	98	RENTABILIDAD	97	98
A.Circ/P.Circ	1.95	3.97	Ut. Bruta / Vtas. Netas	57%	60%
AC-Inventarios / P.Circ	1.58	3.20	Ut. Neta / Vtas Netas	3%	6%
APALANCAMIENTO			ROTACIONES EN DIAS		
Pas. total / Cap Cont.	0.48	0.28	Rot. Cuentas x cobrar (1)	97	98
Pas. con costo / Pas. total	27%	0%		78	58
			Rot. Cuentas x pagar (2)	54	48
			Rot. Inventarios (3)	46	40
			Ciclo Financiero (1)+(3)-(2)	68	50

De tal forma que siendo la misma empresa, a la misma fecha, con los mismos recursos y operación, manteniendo el nivel de ventas anterior, y sin existir cambios en la estructura administrativa; la estructura financiera cambia notablemente ante la única variable en la forma de financiamiento.

Hablamos de una empresa en donde el capital de trabajo se encuentra invertido principalmente en sus cuentas por cobrar, y por tal razón, requiere de recursos externos para seguir con su operación normal. Debido a la calidad de la cartera y a sus necesidades, el factoraje sería la herramienta ideal para dicho financiamiento, logrando entre otros beneficios:

- Obtiene mayor poder negociador ante sus proveedores por el plazo de pago que podría ofrecer (48 días).
- Incrementa su margen bruto al contar con los recursos para negociar descuentos por pronto pago.
- Dismunuye su nivel de apalancamiento, además de que el factoraje no se registra como un pasivo, dota a las empresas de capital para sustituir los existentes a corto plazo.
- Agiliza su ciclo financiero, a consecuencia de la mejora de sus rotación de cuentas por cobrar y cuentas por pagar.
- Mejora sus índices de liquidez

CONCLUSIONES

Dentro de las alternativas que ofrece el Sistema Financiero Mexicano como apoyo a la economía del país, las empresas de factoraje representan una herramienta más de financiamiento.

El factoraje es un producto totalmente especializado que sirve como herramienta de financiamiento dirigido exclusivamente a capital de trabajo.

Las empresas de factoraje cuentan con varias modalidades que ayudan a las empresas siempre y cuando utilicen la adecuada de acuerdo a sus necesidades y estructura operativa.

La funcionalidad del factoraje dependerá de la calidad de activos (cuentas por cobrar) que tenga una empresa, y el uso que se le de a los recursos provenientes de la cesión de los mismos.

Con el factoraje sin recurso las empresas pueden tener acceso a recursos de terceros, aunque no sean sujetos de crédito, teniendo la opción de realizar sus cuentas por cobrar en el momento deseado, sin tener al respecto.

A través del factoraje con recurso las empresas ceden sus cuentas por cobrar para ser anticipadas, contando con los recursos necesarios para una operación constante sin tener que esperar al vencimiento de las mismas para su recuperación.

Si se opta por la figura de proveedores, además de obtener financiamiento por plazo adicional, se pueden desarrollar ventajas competitivas como el fortalecimiento del poder negociador. Esto independientemente de contar con los recursos necesarios para eficientar costos.

El factoraje a nivel internacional, ya sea de importación o exportación facilita las negociaciones comerciales debido a la presencia que tienen los corresponsales en cada país, disminuyendo riesgos crediticios y eliminando gastos administrativos relacionados con las gestiones de cobro en un país distinto al que se realiza la venta.

Aunque el factoraje funcione como una alternativa mas de financiamiento, la empresa que lo utiliza no incrementa sus pasivos.

Con el factoraje se puede mejorar el ciclo financiero de una empresa, ya que se pueden ajustar los plazos de recuperación de cartera a los de pago a sus proveedores.

El costo del factoraje cambiará y estará en función de los beneficios obtenidos por la utilización de los recursos provenientes del mismo.

Debido a las condiciones por las que atraviesa el país, el factoraje puede ser utilizado como una alternativa de financiamiento para capital de trabajo, como una herramienta para eficientar ciclo financiero y/o como sistema de cobranzas especializado.

Anexo 1

CAPITULO III-BIS

DE LAS EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO

ART. 45-A.- Las sociedades que disfruten de autorización para operar como empresas de factoraje financiero, sólo podrán realizar las operaciones siguientes:

I.- Celebrar contratos de factoraje financiero, entendiéndose como tal, para efectos de esta Ley, 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 a que se refiere este artículo;

N. del E.- Véase en la página 652-44 el Artículo Quinto Transitorio de las reformas en "Diario Oficial" de 3 de enero de 1990.

II.-{Reformada por el Artículo único del Decreto de 12 de julio de 1993, publicado en "Diario Oficial de 15 del mismo mes y año, en vigor al día siguiente, para quedar como sigue):

II.- Obtener préstamos y créditos de instituciones de crédito, de seguros y de fianzas del país o de entidades financieras del exterior, destinados a la realización de las operaciones autorizadas en este capítulo o para cubrir necesidades de liquidez relacionadas con su objeto social;

III.-{Reformada por el Artículo Unico del Decreto de 12 de julio de 1993, publicado en "Diario Oficial" de 15 del mismo mes y año, en vigor al día siguiente, para quedar como sigue):

III.- Emitir obligaciones subordinadas y demás títulos de crédito, en serie o en masa, para su colocación entre el gran público inversionista;

IV.-{Reformada por el Artículo Unico del Decreto de 12 de julio de 1993, publicado en "Diario Oficial" de 15 del mismo mes y año, en vigor al día siguiente, para quedar como sigue):

IV.- Descontar, dar en garantía o negociar en cualquier forma los títulos de crédito o derechos de crédito provenientes de los contratos de factoraje, con las personas de las que reciban los financiamientos a que se refiere la fracción II

anterior, así como afectar en fideicomiso irrevocable los títulos de crédito y los derechos provenientes de los contratos de factoraje financiero a efecto de garantizar el pago de las emisiones a que se refiere la fracción III de este artículo;

V.- Constituir depósitos, a la vista y a plazo, en instituciones de crédito del país o en entidades financieras del exterior, así como adquirir valores aprobados para el efecto por la Comisión Nacional de Valores;

VI.- Adquirir bienes muebles o inmuebles destinados a sus oficinas o necesarios para su operación;

VII.- Adquirir acciones de sociedades que se organicen exclusivamente para prestarles servicios, así como para adquirir el dominio y administrar inmuebles en los cuales las empresas de factoraje financiero, tengan establecidas o establezcan su oficina principal, alguna sucursal o una agencia;

VIII.- Prestar servicios de administración y cobranza de derechos de crédito;

IX.- Las demás que ésta u otras leyes les autoricen; y

X.- Las demás operaciones análogas y conexas que, mediante reglas de carácter general, autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión de la Comisión Nacional bancaria y del Banco de México”.

“ART.45B.-Por virtud del contrato de factoraje, la empresa de factoraje financiero conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor por un precio determinado o determinable, en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pague, siendo posible pactar cualquiera de las modalidades siguientes:

I.- Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero, o

II.- Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor, a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero.

Los contratos de factoraje en moneda extranjera se sujetarán a las disposiciones y limitaciones previstas en esta Ley a las que emita el Banco de México.

La administración y cobranza de los derechos de crédito, objeto de los contratos de factoraje, deberá ser realizada por la propia empresa 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 citada administración y cobranza se realice por terceros”.

“ART. 45-C.-Previamente a la celebración de los contratos de factoraje, las empresas de factoraje financiero podrán:

I.- Celebrar contratos de promesa de factoraje,

II.- Celebrar contratos con los deudores de derechos de crédito, constituidos a favor de sus proveedores de bienes o servicios, prometiéndose la empresa de factoraje financiero a adquirir dichos derechos de crédito para el caso de aceptación de los propios proveedores”.

“ART. 45-D.-Sólo podrán ser objeto del contrato de factoraje, aquellos derechos de crédito no vencidos que se encuentran documentados en facturas, contrarrecibos, títulos de crédito o cualquier otro documento, denominado en moneda nacional o extranjera, que acredite la existencia de dichos derechos de crédito y que los mismos, sean el resultado de la proveeduría de bienes, de servicio o de ambos, proporcionados por personas nacionales o extranjeras”.

“ART. 45E.-Los clientes estarán obligados a garantizar la existencia y legitimidad de los derechos de crédito al tiempo de celebrarse el contrato de factoraje financiero, independientemente de la obligación que, en su caso, contraigan conforme a la fracción II del artículo 45-B de esta Ley”.

“ART. 45-F.-Los clientes responderán del detrimento en el valor de los derechos de crédito objeto de los contratos, que sean consecuencia del acto jurídico que les dio origen, salvo los que estén documentados en títulos de crédito aún cuando el contrato de factoraje se haya celebrado en términos de la fracción I del artículo 45-B.

Si del acto jurídico que dio origen a los derechos de crédito se derivan devoluciones, los bienes correspondientes se entregarán al cliente, salvo pacto en contrario”.

“ART. 45-G.-Los clientes que celebren contratos de factoraje a los que se refiere la fracción II del artículo 45-B, podrán suscribir a la orden de la empresa de factoraje, pagarés por el importe total de las obligaciones asumidas por ellos, haciéndose constar en dichos títulos de crédito su procedencia, de manera que queden suficientemente identificados. Estos pagarés deberán ser no negociables, en los términos del artículo 25 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

La suscripción y entrega de dichos pagarés, no se considerará como pago o dación en pago de las obligaciones que documenten”.

"ART. 45-H.-La transmisión de los derechos de crédito a la empresa de factoraje financiero, comprende la de todos los derechos accesorios a ellos, salvo pacto en contrario".

"ART. 45-L.-La transmisión de derechos de crédito de la empresa de factoraje surtirá efectos frente a terceros, desde la fecha en que haya sido notificada al deudor, en los términos del artículo 45-K, sin necesidad de que sea inscrita en registro alguno u otorgara ante fedatario público".

"ART 45-J.-El deudor de los derechos de crédito transmitidos a una empresa de factoraje financiero, libera su obligación pagando al acreedor original o al último titular, según corresponda, mientras no se le haya notificado la transmisión. Dicha notificación se hará por la empresa de factoraje financiero en los términos previstos en el siguiente artículo".

"ART. 45-K.-(Reformado en su primer párrafo por el Artículo Unico del Decreto de 12 de julio de 1993, publicado en "Diario Oficial" de 15 del mismo mes y año, en vigor al día siguiente para quedar como sigue):

ART. 45-K.-La transmisión de los derechos de crédito deberá ser notificada al deudor por la empresa de factoraje financiero, en términos de las disposiciones fiscales, a través de cualquiera de las formas siguientes:

I.- Entrega del documento o documentos comprobatorios del derecho de crédito en los que conste el sello o leyenda relativa a la transmisión y acuse de recibo por el deudor mediante contraseña, contrarrecibo o cualquier otro signo inequívoco de recepción;

II.-(Reformada por el Artículo Unico del Decreto de 12 de julio de 1993, publicado en "Diario Oficial" de 15 del mismo mes y año, en vigor al día siguiente, para quedar como sigue):

II.- Comunicación por correo certificado con acuse de recibo, telegrama, télex o telefacsímil, contraseñados o cualquier otro medio donde se tenga evidencia de su recepción por parte del deudor, y

III.- Notificación realizada por fedatario público.

En los casos señalados, la notificación deberá ser realizada en el domicilio de los deudores, pudiendo efectuarse con su representante legal o cualquiera de sus dependientes o empleados.

Para los efectos de la notificación a que alude el párrafo anterior, se tendrá por domicilio de los deudores el que se señale en los documentos en que consten los derechos de crédito objeto de los contratos de factoraje.

El pago, que realicen los deudores al acreedor original o al último titular después de recibir la notificación a que este precepto se refiere, no los libera ante la empresa de factoraje financiero”.

N. del E.- El siguiente párrafo fue creado o adicionado por el Artículo Unico del Decreto de 12 de julio de 1993, publicado en “Diario Oficial” de 14 del mismo mes y año, en vigor al día siguiente para quedar como sigue:

La notificación se tendrá por realizada al expedir los deudores contraseña, sello o cualquier signo inequívoco de haberla recibido por alguno de los medios señalados en el presente artículo.

“ART. 45-L.-Cuando las empresas de factoraje financiero den en prenda los derechos de crédito que hayan adquirido, dicha garantía se constituirá y formalizará mediante contrato que deberá constar por escrito, pudiendo quedar como depositario de los documentos correspondientes, el director general o gerente general de la empresa de factoraje”.

“ART. 45-M.-Las operaciones a que se refiere la fracción II del artículo 45-A de esta Ley que celebren las empresas de factoraje financiero, se someterán en cuanto a sus límites y condiciones a las reglas de carácter general que expida, en su caso, el Banco de México”.

“ART. 45-N.-{Derogado por el Artículo Unico del Decreto de 12 de julio de 1993, publicado en “Diario Oficial” de 15 del mismo mes y año}.

“ART. 45-O.-{Reformado en su primer párrafo por el Artículo Unico del Decreto de 12 de julio de 1993, publicado en “Diario Oficial” de 15 del mismo mes y año, en vigor al día siguiente, para quedar como sigue):

ART. 45-O.-Las empresas de factoraje financiero, sin perjuicio de mantener el capital mínimo previsto por esta Ley, deberán tener un capital contable por monto no menos a la cantidad que resulte de aplicar un porcentaje que no será inferior al seis por ciento, a la suma de sus activos y en su caso, de sus operaciones causantes de pasivo contingente, expuestos a riesgo significativo. La Secretaría de Hacienda o Crédito Público, oyendo la opinión de la comisión Nacional Bancaria y del Banco de México, determinará cuáles activos y pasivos contingentes deberán considerarse dentro de la mencionada suma así como el porcentaje aplicable en los términos del presente artículo.

N. del E.- El segundo párrafo de este Artículo fue derogado por el Artículo Unico del Decreto de 12 de julio de 1993, publicado en “Diario Oficial” de 15 del mismo mes y año.

Para efectos de este artículo la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo previamente a la Comisión Nacional Bancaria y al Banco de México, señalará los conceptos que se considerarán para determinar el capital contable de las empresas de factoraje financiero”.

“ART. 45-P.-{Reformado por el Artículo Unico del Decreto de 12 de julio de 1993, publicado en “Diario Oficial” de 15 del mismo mes y año, en vigor al día siguiente, para quedar como sigue):

ART. 45-P.-El importe del capital pagado y reservas de capital de las empresas de factoraje financiero, deberá estar invertido en operaciones propias del objeto de estas sociedades.

No excederá del sesenta por ciento del capital pagado y reservas de capital, el importe de las inversiones en mobiliario, equipo e inmuebles destinados a sus oficinas, más el importe de la inversión en acciones de sociedades a que se refieren los artículos 68 y 69 de esta Ley y de aquéllas que se organicen exclusivamente para adquirir el dominio y administrar inmuebles, siempre que en alguno de éstos, propiedad de la sociedad, la empresa de factoraje financiero tenga establecida o establezca su oficina principal o alguna sucursal u oficina de representación. La inversión en dichas acciones y los requisitos que deban satisfacer las sociedades a que se hace referencia, se sujetarán a las reglas generales que dicte la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

El importe de los gastos de instalación no podrá exceder del diez por ciento del capital pagado y reservas de capital.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, determinará mediante disposiciones de carácter general, las reservas de capital computables para efectos de este artículo.

“ART. 45-Q.-El importe máximo de las responsabilidades a favor de una empresa de factoraje financiero y a cargo de una sola persona o grupo de personas que, por nexos patrimoniales o de responsabilidad, constituyen riesgos comunes, no excederá de los límites que determine la Secretaría de Hacienda y Crédito Público oyendo a la Comisión Nacional Bancaria”.

“ART 45-R.-Las empresas de factoraje financiero deberán obtener información sobre la solvencia moral y económica de los deudores en los contratos de factoraje. En sus decisiones, deberán tener en cuanto preferente la seguridad, liquidez y rentabilidad de las operaciones que realicen y deberán hacer el análisis

de los derechos de crédito que vayan a adquirir. Las operaciones a que se refiere la fracción II del artículo 45-B deberán ser congruentes con la capacidad económica real de los clientes y con la naturaleza y clase de los derechos de crédito que se hayan transmitido”.

“ART. 45-S.-(Derogado por el Artículo Unico del Decreto de 12 de julio de 1993, publicado en “Diario Oficial” de 15 del mismo mes y año).

“ART. 45-T.-A las empresas de factoraje financiero les está prohibido:

I.-(Reformada por el Artículo Unico del Decreto de 12 de julio de 1993, publicado en “Diario Oficial” de 14 del mismo mes y año, en vigor al día siguiente, para quedar como sigue):

I.- Operar con sus propias acciones, salvo en los casos previstos en la Ley del Mercado de Valores;

II.-(Derogada por el Artículo Unico del Decreto de 12 de julio de 1993, publicado en “Diario Oficial” de 15 del mismo mes y año).

III.- Celebrar operaciones, en virtud de las cuales resulten o puedan resultar deudores de la empresa de factoraje financiero, los directores general o gerentes generales, salvo que correspondan a préstamos de carácter laboral; los comisarios propietarios o suplentes, estén o no en funciones; los auditores externos de la empresa de factoraje financiero; o los ascendientes o descendientes en primer grado o cónyuges de las personas anteriores. La violación a lo previsto en esta fracción se sancionará conforme a lo dispuesto en el artículo 96 de esta Ley;

VI.- Recibir depósitos bancarios en dinero;

BIBLIOGRAFIA

1. ALBARRAN VALENZUELA CARLOS. "Factoring, la mejor opción para obtener capital de trabajo" Revista Ejecutivos de Finanzas Año XVI Núm. 5, México 1987.
2. ASIACION MEXICANA DE EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO A.C.
3. BAUCHE GARCIA DIEGO MARIO. Operaciones Bancarias, activas, pasivas y complementarias. Cuarta Edición. Editorial Porrúa. México 1981.
4. BORJA MARTINEZ FRANCISCO. El Nuevo Sistema Financiero Mexicano. México Fondo de Cultura Económica, 1991.
5. DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION. México, 3 de enero 1990.
6. FACTORAJE BANCOMER S.A. DE C.V., Grupo Financiero Bancomer.
7. LAWRENCE J. GITMAN. Fundamentos de Administración Financiera. Séptima Edición. Editorial Porrúa.
8. LEY DE LA COMISION NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES
9. LEY DEL BANCO DE MEXICO
- 10.LEY DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CREDITO
- 11.LEY GENERAL DE TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO.
- 12.LINARES BRETON SAMUEL. Factoring un nuevo contrato bancario y financiero, Buenos Aires, Segunda Edición.

13. MOSKOWITZ A. LOUIS. Modern Factoring and Comercial Finance. Editorial The Dunn and Bradstreet Inc. Handbook of New York, 1970.
14. NAITOVE IRWIN. Modern Factoring, American Management Association, Inc. 1969.
15. SANCHEZ GOMEZ SERGIO. La modernización del Sistema Financiero. México 1991.
16. SOLIS LEOPOLDO. Evolución del Sistema Financiero Mexicano hacia los umbrales del Siglo XXI. Siglo Veintiuno editores. México 1997.
17. The Encyclopedia Americana. International Edition Corporation. Danbury Connecticut U.S.A.
18. <http://www.shcp.gob.mx>
<http://www.cnbv.gob.mx>
<http://www.banxico.gob.mx>