318308

UNIVERSIDAD LATINOAMERICANA

1
29.

ESCUELA DE ADMINISTRACION Y CONTADURIA
Con estudios incorporados a la Universidad Nacional Autonoma de México

universidad
latinoamericana

EL FACTORAJE COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO PARA LA EMPRESA MEXICANA

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA PUBLICA
P R E S E N T A N

JUAN PABLO AGUILAR LEÑERO
RODRIGO DIAZ DOPAZO
ASESOR INTERNO: C. P. CARLOS PEREZ SANCHEZ

MEXICO, D. F. 1998

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

259845

Universidad Nacional Autónoma de México
UNAM
Biblioteca Central
Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

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.

A NUESTROS PADRES

MARIO, CARLOTA, ANTONIO Y AMA.

GRACIAS POR EL APOYO Y GRAN AMOR QUE SIEMPRE NOS HAN BRINDADO.

A NUESTROS HERMANOS

CARLOTA, TERESA, MARIO, CRISTINA, SOFIA.

EDUARDO, ARTURO, JAIME, ALBERTO.

CON MUCHO CARIÑO.

A MI NOVIA.

MA. FERNANDA

POR SU CARIÑO, APOYO INCONDICIONAL Y MOTIVACION

A MI ESPOSA E HIJOS

MARAH, MARIA, RODRIGO.

POR DARME TODOS LOS DIAS EL ANIMO Y AMOR PARA CRECER CADA DIA MAS.

A NUESTROS AMIGOS

UN ESPECIAL AGRADECIMIENTO

A LA UNIVERSIDAD LATINO AMERICANA

POR LA FORMACIÓN PROFESIONAL QUE NOS DIO.

Y

AL C.P. CARLOS PEREZ SANCHEZ
A LA LIC. JORGE ANGUIANO
AL C.P. GUADALUPE ECHARRI

POR EL GRAN APOYO, CONSEJOS Y TIEMPO DEDICADO
A LA REVISION DE ESTE TRABAJO

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

CAPITULO I. EL FACTORAJE

1.1.- ANTECEDENTES. 1
1.2.- CONCEPTO. 6
1.3.- LA ASOCIACIÓN MEXICANA DE EMPRESAS DE FACTORAJE. 8
1.4.- UBICACIÓN EN EL SECTOR FINANCIERO. 11

CAPITULO II. MARCO LEGAL DE LAS EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO.

2.1.-OPERACIONESAUTORIZADAS. 14
2.2.-CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO DE FACTORAJE. 17
2.3.-LOS DERECHOS DE CRÉDITO. 19
2.4.- REGLAS PARA LA OBTENCIÓN DE CRÉDITOS E INVERSIÓN DE RECURSOS. 23
2.5.- EL CAPITAL CONTABLE DE LAS EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO. 24
2.6.- LIMITE DE RESPONSABILIDAD DE LAS EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO. 26
2.7.- OBLIGACIÓN Y PROHIBICIONES. 27

CAPITULO III PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO.

3.1.- CONCEPTO DE FINANCIAMIENTO. 33
3.2.- IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO 33
3.3.- TIPOS DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO 34
3.4.- COMPRA DE CUENTAS POR COBRAR A DESCUENTO EN COBRANZA DIRECTA 58
3.5.- COMPRA DE CUENTAS POR COBRAR A DESCUENTO EN COBRANZA DELEGADA. 73
3.6.- FACTORAJE A PROVEEDORES 84

CAPITULO IV. EL FACTORAJE EN LA EMPRESA MEXICANA.

4.1.- VENTAJAS. 93
4.2.- DESVENTAJAS. 95

CAPITULO V. CONCLUSIONES. 97

BIBLIOGRAFÍA. 100

CAPITULO I

EL FACTORAJE

Para hablar del Factoraje Financiero es necesario ubicarlo en diferentes aspectos, como son: sus antecedentes históricos, desde sus inicios en Inglaterra, su penetración y desarrollo en México, mencionando también a la asociación que se encarga de la regulación y vigilancia de las empresas dedicadas a esta actividad, señalando su posición dentro del sector financiero. Aspectos que al lector de esta investigación le permitirán situar la idea del factoraje que deseamos transmitir.

1.1. ANTECEDENTES.

Es difícil estimar cuando y donde nacen las operaciones de compra de cartera, pero algunos historiadores estiman que fue en Babilonia[1] , probablemente 600 años antes de Cristo. El Talmud de Babilonia menciona una actividad en la que se describe a una clase de agente que, a nombre de un tercero, contrata un negocio.

El sujeto en cuestión generalmente era un viajero que aprovechando la realización de negocios propios, representaba los intereses de quien contrataba sus servicios.[2]

[1] *A.M.E.F.A.C. El Factorajé actual en México, 1994 1-1*
[2] *TALMUD. Antiguo Testamento, concepto.*

En Roma, 240 años antes de Cristo, se hacia un tipo de operación parecido al factoraje, tal y como lo conocemos en la actualidad.[3]

Posteriormente, en Inglaterra, eran factores los que en el siglo XVII vendían diversas mercancías en el mercado interior, financiando las transacciones.

En la época colonial, actuando en la América Anglo-Sajona, por cuenta de exportadores ingleses, alcanzaría preponderancia económica dicha actividad al haber distribución de mercancías, realizando los cobros de las mismas y facilitando anticipos a los exportadores Ingleses.

En aquel entonces prestaban un inigualable servicio ya que seleccionaban los compradores, fijándoles límites de crédito, sobre las que también facilitaban anticipos.

A fin del siglo XIX cuando se promulgaron las leyes arancelarias, los factores habían adquirido un amplio conocimiento del mercado y un potencial financiero, volviéndose hacia los productos del país y renunciando a la vez a sus lazos con la antigua metrópoli.

[3] *A.M.E.F.A.C. El Factoraje actual en México, 1994 1-1*

Renunciaron también al papel comercial que venían jugando, transformándolo exclusivamente en un servicio financiero-administrativo, y desarrollando las técnicas de información y cobro, garantizando éste y facilitando la movilidad de la venta a crédito.

Ya en este siglo, en los años treinta, aparece en el mercado financiero surgido como una consecuencia necesaria por la dependencia financiera (1929-33), el antecedente de lo que se denomina FACTORING CON RECURSO, mismo que fue introducido por los bancos norteamericanos.

El servicio de financiamiento al capital de trabajo (de las empresas) mediante la venta de sus carteras, tiene un vertiginoso crecimiento y una masiva utilización en casi todas las ramas de la economía.

En esa misma época, la banca norteamericana prueba las potencialidades de este instrumento, obteniendo buenos resultados.

Al finalizar la década de los cincuenta, cuando el comercio internacional atraviesa nuevamente una etapa de normalidad, se planea la introducción del factoraje en los países desarrollados y en vías de desarrollo.

Asimismo las empresas norteamericanas incursionan en el mercado europeo, mismo que en la actualidad se puede considerar como el más próspero y moderno del mundo, después de los Estados Unidos de América.

En los años sesenta, son los bancos norteamericanos los que proporcionan la información de sociedades de factoring en diversos países de Europa Occidental, creando sus propias cadenas de factoring.

Posteriormente y coincidiendo con el establecimiento de las primeras sociedades de factoring en otros países, además de Estados Unidos de América, se produce un movimiento importante en aquel país al entrar los grandes bancos neoyorquinos de lleno en el factoring.

Actualmente los grandes bancos norteamericanos tienen sus respectivos departamentos de factoring siendo mundialmente los que operan los volúmenes de mayor importancia en esta actividad.[4]

En nuestro país, hasta mediados de la década de los sesenta, aparecen casi al mismo tiempo, dos empresas de factoraje:

[4]*Instituto Mexicano de Administración Bancaria, curso: Factoraje Financiero, C.P. Agustín Rojas Sánchez, 144, 145*

a) Walter E. Heller de México, S.A., en la que participan el grupo de Don Carlos Trouyet y Walter E. Heller Overseas Corp. Chicago.

b) Corporación Interamericana, S.A., en la que se asocian el grupo Interamericana y el Chase Manhattan Bank.

En 1975, Heller de México cierra sus puertas y se asocian Walter E. Heller Overseas con el grupo Interamericana para formar Factoring Interamericana, S.A.

Algunos bancos mexicanos inician su incursión en el factoring en la década de los ochenta, sin llegar a dar gran preponderancia, probablemente por la similitud que encuentran en algunos tipos de crédito que otorgan.

Es a partir de 1986 cuando la actividad del factoraje tiene un importante desarrollo, dando motivo a su regulación y ubicación en el sector financiero, como organizaciones auxiliares de Crédito.[5]

Después de haber hablado de los inicios del factoraje y de como ha evolucionado cada vez más con el tiempo, pasaremos a los

[5]*Curso Factoraje Financiero, I.M.A.B., C.P. Agustín Rojas Sánchez.*

siguientes puntos donde comentaremos el concepto de Factoraje y quienes intervienen en este tipo de operación.

1.2. CONCEPTO.

Etimología: En nuestro idioma encontramos la raíz de **FACTORAJE** en la palabra latina "**FACTOR**", que significa "**EL QUE HACE**"[6]

Actividad en la que mediante contrato que celebre la empresa de factoraje financiero con sus clientes, personas morales o físicas, que realicen actividades empresariales, la primera adquiera de los segundos derechos de crédito relacionados a proveeduría de bienes, de servicios o de ambos.[7]

"El factoraje es un acuerdo por medio del cual el factor realiza la función de crédito y/o cobranza en favor de una empresa o comerciante (usuario), o compra en firme de cuentas por cobrar originadas por operaciones de compraventa de mercancías o derivadas de servicios sin recurso de pérdidas y ofreciendo además a su usuario otras operaciones conexas de naturaleza contable, administrativa y financiera, es decir,

[6] *Pequeño Larousse Ilustrado, Editorial Larousse, México, D.F. Pagina 55.*
[7] *L.G.O.A.A.C.*

ofreciendo servicios de crédito garantizados y financiando capital de trabajo, cubriéndose por cuentas por cobrar e inventarios"[8]

De lo anterior se desprende la intervención de las siguientes personas o elementos en el factoraje:

FACTOR.- Empresa que presta un servicio financiero por el cual adquiere derechos de crédito, a cargo de terceros, anticipando un porcentaje de su valor.

VENDEDOR.- Persona física o moral que como resultado de sus operaciones normales, genera derechos de cobro a su favor y los cede al factor para acelerar su liquidez financiera, obteniendo capital de trabajo.[9]

DEUDOR.- Adquirientes de bienes o servicios que contrae una obligación futura de pago.

Después de comentar el concepto de Factoraje y de quienes intervienen en el mismo, hablaremos de La Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje, A.C.

---

[8]*Definición dada en Tesis profesional por Ramón Gómez y Raúl Rodríguez, editada en la Universidad Anahuac, 1991.*
[9]*Curso Factoraje Financiero, I.M.A.B. C.P. Agustín Rojas Sánchez, 3*

1.3. LA ASOCIACIÓN MEXICANA DE EMPRESAS DE FACTORAJE, A.C.

Con el auge habido entre 1986 y 1987, altos ejecutivos de varias empresas importantes del mercado financiero iniciaron conversaciones con el objeto de hacer los primeros intentos de comprender la magnitud, forma de operación y las necesidades del Factoraje Financiero.

En consecuencia, en junio de 1988, nace la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje, A.C. (AMEFAC) con el fin de promover su producto y ayudar a sus integrantes a estudiar el mercado que la cobija.

En la actualidad los nuevos retos económicos y financieros que impone la situación nacional solo podrán superarse estando unidos: la representatividad de la mayoría es más efectiva que cualquier esfuerzo individual aislado. Desde su fundación, la asociación ha obtenido resonados logros para sus miembros. El éxito se refleja directamente en los servicios que se ofrecen en el mercado.

La AMEFAC está integrada al mes de enero de 1998 por los siguientes miembros:

CATERPILAR FACTORAJE FINANCIERO, S.A. DE C.V.

CREDITO REAL, S.A. DE C.V.

HELLER FINANCIAL (MEXICO), S.A. DE C.V.

FACTOR BANORTE, S.A. DE C.V.

FACTOR MARGEN, S.A. DE C.V.

FACTORAJE AFIRME, S.A. DE C.V.

FACTORAJE BANCOMER, S.A. DE C.V.

FACTORAJE BANCRECER, S.A. DE C.V.

FACTORAJE MIFEL, S.A. DE C.V.

FACTORAJE SERFIN, S.A. DE C.V.

FACTORAJE QUADRUM, S.A. DE C.V.

FACTORING COMERCIAL AMERICA, S.A. DE C.V.

FACTORING CORPORATIVO, S.A. DE C.V.

FACTORING ESTRATEGICO, S.A. DE C.V.

FACTORING INVERLAT, S.A. DE C.V.

FACTORING INVERMEXICO, S.A. DE C.V.

FINA FACTOR, S.A. DE C.V.

IXE FACTOR, S.A. DE .C.V.

MEX FACTOR, S.A. DE C.V.[10]

Para pertenecer a esta asociación, se debe cumplir con los requisitos estipulados en su reglamento interior; obtener la aceptación de ingreso que emite una comisión especial, tras estudiar el entorno y

[10] *A.M.E.F.A.C.*

quehacer del solicitante, lo cual incluye socios, actividad, cifras, procedencia y eficiencia administrativa, entre otros aspectos.[11]

Es necesario comentar que la asociación tiene la facultad de declinar solicitudes (derecho que en más de una ocasión ha ejercido), de supervisar estrechamente el comportamiento de sus miembros y de dar de baja a cualquier miembro que no se apegue a los altos estándares del profesionalismo, política y eficiencia que se exigen.

La asociación no permite que miembro alguno realice operaciones distintas a las propias del giro, escuchando e informando por supuesto a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, al Banco de México y a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Ello asegura que las operaciones que se realizan con cualquier empresa miembro, sean ejecutadas a entera satisfacción del cliente.

El respaldo de AMEFAC garantiza la alta calidad del servicio de factoraje, por consiguiente, permítanos disuadirlo, antes de que sea demasiado tarde, de contratar a empresas que no pertenezcan a la asociación. **Haga trato con una empresa que esta fuera de AMEFAC y usted estará fuera del negocio.**

[11] *A.M.E.F.A.C. El Factoraje actual en México, 1994, 1-5*

1.4. UBICACIÓN EN EL SISTEMA FINANCIER0.

La ubicación de las empresas de Factoraje dentro del Sístema Financiero Mexicano, parte desde la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, órgano competente para adoptar todas las medidas que comprenden tanto la creación como el funcionamiento de las instituciones de crédito y de otras entidades financieras no bancarias, así mismo encontramos a nivel staff al Banco de México cuyo objetivo fundamental es el regular la emisión y circulación de la moneda, crédito y cambios, así mismo se encuentran, la Comisión Nacional Bancaria, órgano descentralizado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, que se encarga de la inspección y vigilancia de las instituciones de crédito en la prestación del servicio de banca y crédito, y del cumplimiento de las disposiciones de la Ley de Instituciones de Crédito aciones Auxiliares de Crédito y la Comisión Nacional de Valores, organismo encargado, en los términos de la Ley del Mercado de Valores y de sus disposiciones reglamentarias, de regular el mercado de valores y de vigilar la debida observancia de dichos ordenamientos.

Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, una sociedad mercantil sujeta a normas especiales de Derecho Administrativo Mercantil o concesionada o autorizada por las autoridades hacendarias, para realizar una serie de actividades que coadyuvan en la intermediación del crédito, sin realizar operaciones de crédito en estricto sentido; desprendiendose de aquí las Uniones de crédito, Almacenes Generales de Depósito, Arrendadoras Financieras y Empresas de Factoraje.

UBICACIÓN DENTRO DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

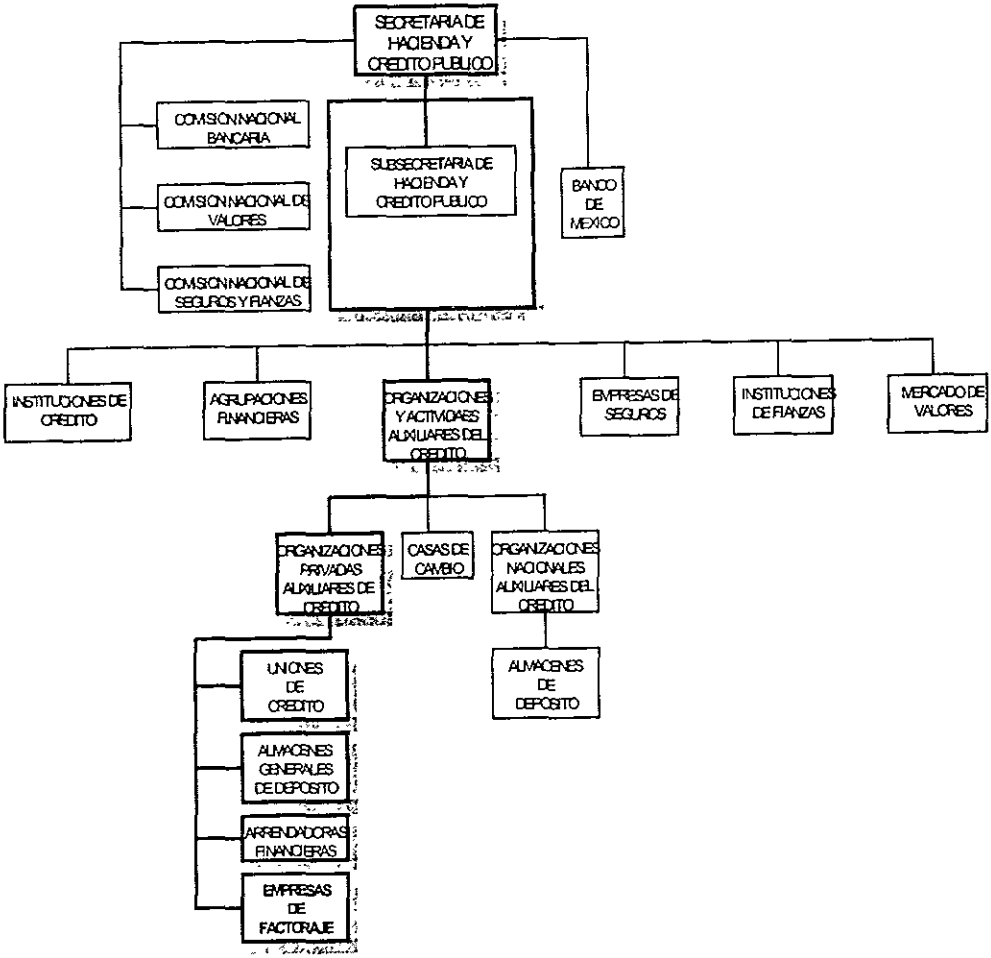


FIGURA No.1

SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

En este capítulo se ubicó al lector desde los inicios del factoraje, sus raíces en Europa y como surge en México, se dio un concepto del factoraje, comentando también la asociación que soporta a las empresas dedicadas a esta actividad, y de que forma se encuentra ubicado dentro del sector financiero.

Dada la penetración tan importante que la actividad del Factoraje Financiero ha tenido en México, ha sido necesario regularla, es por esto que en el siguiente capítulo abordaremos los aspectos legales a que se tiene que apegar dicha actividad.

CAPITULO II

MARCO LEGAL DE LAS EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO.

En este capítulo indicaremos los aspectos legales aplicables a las empresas de Factoraje Financiero. Iniciaremos por las operaciones autorizadas, características, compromisos previos al contrato de factoraje, garantías de legitimidad y responsabilidad en el detrimento del valor de los derechos de crédito, transmisión y notificación de los derechos de crédito, aspectos en cuanto al capital contable de las empresas de factoraje, obligaciones ante el Banco de México y finalmente, las prohibiciones que la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito emite para las empresas dedicadas a esta actividad.

2.1.- OPERACIONES AUTORIZADAS.

Las sociedades que cuenten con autorización por parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para operar como empresas de Factoraje Financiero, solo podrán realizar, de acuerdo a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, las operaciones siguientes:

a) Celebrar contratos de Factoraje Financiero, entendiéndose como tal, para efectos de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, 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;

b) Obtener préstamos y créditos de instituciones de crédito y de seguros del país o de entidades financieras del exterior, destinados a la realización de sus operaciones, o para cubrir necesidades de liquidez relacionadas con su objeto social;

c) Obtener préstamos y créditos, mediante la suscripción de títulos de crédito en serie o en masa, para su colocación pública, de acuerdo con las disposiciones que al efecto expida el Banco de México;

d) Descontar, dar en prenda o negociar en cualquier forma los derechos de crédito provenientes de los contratos de factoraje, con las personas de las que reciban los financiamiento. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá autorizar excepciones, oyendo previamente la opinión del Banco de México;

e) Constituir depósitos a la vista o 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 Bancaria y de Valores;

f) Adquirir bienes muebles o inmuebles destinados a sus oficinas o necesarios para su operación;

g) 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;

h) Prestar servicios de administración y cobranza de derechos de *crédito;*

i) Las demás que la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito y la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito autoricen; y

j) 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 de Valores y del Banco de México.[12]

[12] *L.G.O.A.A.C. Capítulo III-Bis*

Al Observar cuales son las operaciones que puede realizar una empresa de Factoraje para con sus clientes, pasaremos al siguiente punto donde apreciaremos las características que debe contener un contrato de Factoraje.

2.2. CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO DE FACTORAJE.

En 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:

a) Que el cliente **no** quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje; o

b) 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 la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito y a la 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.

Existen compromisos previos 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 derecho de crédito, constituidos a favor de sus proveedores de bienes o servicios, comprometiéndose la empresa de Factoraje Financiero a adquirir dichos derechos de crédito para el caso de aceptación de los propios proveedores.

Solo podrán ser objeto del contrato 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.

2.3. LOS DERECHOS DE CRÉDITO.

Derechos de Crédito es aquel que el acreedor tiene para exigir a sus deudores una prestación. esta puede ser de dar, hacer o no hacer.[13]

A continuación mencionaremos algunos aspectos legales referentes a los Derechos de Crédito de las empresas de Factoraje Financiero, en el siguiente orden, mismos que están plasmados en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (L.G.O.A.A.C.)

a) Garantía de legitimidad

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 lo mencionado en el punto 2.2. inciso b (pág 17), anteriormente mencionado.

b) Responsabilidad en el detrimento del valor.

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

[13] *Diccionario de derecho, página 232, Rafael de Pina, Rafael de Pina Vara, Editorial Porrúa, S.A. México, 1994*

títulos de crédito, aún cuando el contrato de factoraje se haya celebrado en términos de la fracción 2.2. inciso a (pág. 17), mencionado anteriormente.

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.

c) Pagaré a la orden de la empresa de factoraje.

Los clientes que celebren contratos de factoraje a los que se refiere el citado punto 2.2. inciso b (pág. 17), 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 que dice:

"Los títulos nominativos se entenderán siempre extendidos a la orden, salvo inserción en su texto, o en el de un endoso, de las cláusulas **"no a la orden" o "no negociable"**. Las cláusulas dichas podrán ser inscritas en el documento por cualquier tenedor y surtirán sus efectos desde la fecha de su inserción. El título que contenga las cláusulas de referencia, sólo será transmisible en la forma y con los efectos de una cesión ordinaria".

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

d) Transmisión, liberación, y notificación de los Derechos de Crédito.

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.

La transmisión de Derechos de Crédito a la empresa de factoraje, surtirá efectos frente a terceros, desde la fecha que haya sido *notificado* al deudor, en los términos de los puntos a los que nos referiremos a continuación, sin necesidad de que sea inscrita en registro alguno u otorgada *ante fedatario público*.

1.- 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, contra recibo o cualquier otro signo inequívoco de recepción;

2.- Comunicación por correo certificado con acuse de recibo, telex o telefacsimil, contraseñados o cualquier otro medio donde se tenga evidencia de su recepción por parte del deudor;

3.- 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 señale los documentos en que consten los derechos de crédito objeto de los contratos de factoraje.

El pago que realizan los deudores al acreedor original o al último titular después de recibir la notificación, no los libera ante la empresa de Factoraje Financiero.

e) Contrato de prenda sobre los Derechos de Crédito.

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.

2.4. REGLAS PARA LA OBTENCION DE CREDITO E INVERSION DE RECURSOS.

a) Reglas para la obtención de crédito.

Las operaciones a que se refiere el inciso b, del punto 2.1. de este capítulo, anteriormente citado, 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.

b) Inversión de recursos.

Las empresas de Factoraje Financiero invertirán los recursos provenientes de sus operaciones, en términos que les permitan mantener condiciones adecuadas de seguridad y liquidez. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión del Banco de México y de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, determinará la clasificación de los activos y, en su caso, de las operaciones causantes de pasivo contingente y, en función de sus seguridad y liquidez, establecerá los porcentajes máximos de pasivo exigible y de pasivo contingente que podrán estar representados por los diferentes grupos de activo y de operaciones resultantes de las referidas clasificaciones.

Las clasificaciones y porcentajes mencionados podrán ser determinados para diferentes tipos de pasivos o para diferentes empresas

de factoraje financiero, clasificadas según su ubicación, magnitud, composición de sus pasivos u otros criterios.

2.5. CAPITAL CONTABLE DE LAS EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO.

Las empresas de Factoraje Financiero, sin perjuicio de mantener el capital mínimo previsto por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, deberán tener el capital contable por monto no menor a la cantidad que resulte de aplicar un porcentaje que no será inferior al 4 % a la suma de sus activos y en su caso, de sus operaciones causantes de su pasivo contingente expuestos a riesgos significativos. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y del Banco de México, determinará cuales activos deberán considerarse dentro de la mencionada suma, así como el porcentaje aplicable a los términos de este punto.

El capital contable tampoco deberá ser inferior en ningún caso, a la suma de las cantidades que se obtengan de aplicar a los grupos de activos y de operaciones causantes de sus pasivos contingentes resultantes de las clasificaciones por seguridad y liquidez, los porcientos que el Banco de México determine para cada uno de esos grupos, oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Para efectos de este punto la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo previamente a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y del Banco de México, señalará los conceptos que se deben considerar para determinar el capital contable de las empresas de Factoraje Financiero.

Después de comentar las condicionantes que tienen las empresas de factoraje para con su capital contable, veremos como se debe invertir dicho capital según la ley.

El importe del capital pagado y reservas de capital de las empresas de Factoraje Financiero, deberá estar invertido en los términos siguientes:

a) No menos del 40% del capital pagado y reservas de capital deberá estar invertido en valores gubernamentales, en instrumentos bancarios o en ambos;

b) No excederá del 25% del capital pagado y reservas de capital, el importe de las inversiones en mobiliario y equipo o en inmuebles destinados a sus oficinas, así como en los gastos de instalación de la empresa de Factoraje Financiero, más el importe de la inversión en acciones de sociedades que se organicen exclusivamente para

prestarle servicios o adquirir el dominio y administrar inmuebles en los cuales la empresa de factoraje financiero tenga establecida o establezca su oficina principal, alguna sucursal o una agencia.

La inversión en dichas acciones y los requisitos que deban satisfacer las sociedades a que se hace referencia, se sujetaran a las reglas generales que dicte la Secretaría de Hacienda y Crédito Público;

c) En operaciones propias de su objeto.

2.6. LIMITE DE RESPONSABILIDAD DE LAS EMPRESAS DE FACTORAJE DE FINANCIERO.

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, constituyan riesgos comunes, no excederá de los límites que determine la Secretaría de Hacienda Y Crédito Público oyendo a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

2.7. OBLIGACIONES Y PROHIBICIONES DE LAS EMPRESAS DE FACTORAJE.

a) Datos económicos que debe recabar.

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 cuenta preferentemente la seguridad, liquidez y rentabilidad de las operaciones que realicen y deberán hacer el análisis de los derechos de crédito que vayan a adquirir. Sus operaciones 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.

b) Obligación de informar al Banco de México.

Las empresas de factoraje financiero estarán obligadas a suministrar al Banco de México la información de carácter general que este les requiera sobre sus operaciones, así como aquellos datos que permitan estimar su situación financiera.

c) Prohibiciones.

A las empresas de factoraje financiero les está prohibido:

1.- Operar sobre sus propias acciones;

2.- Emitir acciones preferentes o de voto limitado;

3.- Celebrar operaciones, en virtud de las cuales resulten o puedan resultar deudores de la empresa de factoraje financiero, los directores generales 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 este punto se sancionará conforme a lo dispuesto en el artículo 96 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito que a la letra dice:

"Se impondrá pena de prisión de tres meses a dos años y multa de treinta a trescientos días de salario a los directores generales o gerentes generales, miembros del consejo de administración, comisarios y auditores externos de las organizaciones auxiliares del crédito que incurran en violación de cualquiera de las prohibiciones a que se refieren los Artículos 23, fracción VII, 38 fracción III, 45,

fracción XII y **45-T, fracción III** de la Ley mencionada, misma que a continuación transcribimos:

Art.23, fracción VII.- Celebrar operaciones en virtud de las cuales resulten o puedan *resultar deudores del almacén* general de depósito, los directores generales o gerentes generales, salvo que correspondan a prestaciones de carácter laboral; los comisarios propietarios o suplentes, estén o no en funciones; los auditores externos del almacén; o los ascendientes de descendientes en primer grado o cónyuges de las personas anteriores.

Art. 38, fracción III.- Celebrar operaciones en virtud de las cuales resulten o puedan resultar deudores de la arrendadora, los directores generales 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 arrendadora; o los ascendientes o descendientes en primer grado o cónyuge de las personas anteriores.

Art. 45, fracción XII.- Celebrar operaciones en virtud de las cuales puedan resultar deudores directos del establecimiento sus directores generales o gerentes generales, comisarios y auditores externos, a menos de que estas operaciones correspondan a préstamos de carácter laboral o sean aprobadas por una mayoría de cuatro quintas partes de los votos del consejo de administración. Esta regla

se aplicará a los ascendientes, descendientes o cónyuges de las personas indicadas.

Art. 45 T, fracción III.- Celebrar operaciones, en virtud de las cuales resulten o puedan resultar deudores de la empresa de factoraje financiero, los directores generales 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. [14]

Podemos apreciar que de los cuatro artículos anteriores, el que le corresponde a las empresas de factoraje financiero es el 45 T, fracción III, pero el artículo 96 menciona a los otros tres que se refieren a otras sociedades auxiliares del crédito.

Las penas previstas en este Artículo se aplicarán también a quienes a sabiendas hayan celebrado el negocio con la organización auxiliar del crédito, si se trata de personas físicas, o a quienes hayan representado a las sociedades deudoras."

4.- Recibir depósitos bancarios de dinero;

[14] *L.G.O.A.A.C. México, D.F. Páginas 652 - 35-36, 632, 640, 651, 652 y 652-6*

5.- Otorgar fianzas o cauciones;

6.- Enajenar los derechos de crédito objeto de un contrato de Factoraje Financiero al mismo cliente del que los adquirió, o a empresas vinculadas con éste o integradas con él en un mismo grupo;

7.- Adquirir bienes, mobiliario o equipo no destinados a sus oficinas. Si por la adjudicación o cualquier otra causa adquiriesen tales bienes, deberán proceder a su venta, la que se realizará, si se trata de bienes muebles, en el plazo de un año o de dos años si son inmuebles, pudiendo la Comisión Nacional Bancaria y Valores prorrogar el plazo cuando se dificulta la venta.

Si al término del plazo de la prórroga no se han vendido, la propia comisión procederá a ponerlos administrativamente a remate;

8.- Realizar operaciones de compra venta de oro, plata y divisas.

Se exceptúan las operaciones de divisas relacionadas con los financiamientos que reciban o con los contratos de factoraje financiero que celebren, denominados en moneda extranjera, las cuales se ajustarán en todo momento a las disposiciones de carácter general que, en su caso, expida el Banco de México, y las

demás disposiciones previstas en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito;

9.- Adquirir derechos de crédito a cargo de subsidiarias, filiales, controladoras o accionistas de las propias empresas de factoraje financiero, a excepción de la adquisición de instrumentos financieros emitidos por las instituciones de crédito;

10.- Realizar las operaciones autorizadas, cuando coloquen títulos de crédito entre el público inversionista, salvo colocaciones en instituciones de crédito, instituciones de seguros y fianzas, así como sociedades de inversión comunes y de renta fija;

11.- Descontar, garantizar y en general, otorgar créditos distintos de los expresamente autorizados en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito;

12.- Realizar las demás operaciones que no les están expresamente autorizadas.

En este capítulo observamos todos los lineamientos que exigen las autoridades a las empresa de factoraje en su operatividad. Ahora bien, en el siguiente capítulo expondremos lo que son las fuentes de financiamiento a corto plazo más significativas que ofrece la banca y los tipos de factoraje existentes.

CAPITULO III.

PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO.

En este capítulo explicaremos los tipos de financiamiento que existen a corto plazo, para que el lector de esta investigación pueda comparar con lo que ofrece el factoraje financiero, y esto le permita tomar un decisión.

3.1. CONCEPTO DE FINANCIAMIENTO.

Es una transferencia de recursos entre un agente superavitario hacia otro deficitario de recursos.

Lo anterior explica que existen personas o entidades con recursos monetarios suficientes para cubrir las necesidades de otros que no tienen esos mismos recursos y que necesitan para seguir con su actividad económica.

3.2. IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO.

En toda actividad económica existe el financiamiento, ya que sin este no se podría dar un ciclo productivo y un crecimiento en la economía de un país, dado que un ente económico no cuenta en muchas

ocasiones con los recursos suficientes pare hacer frente a sus obligaciones o para la adquisición de activos que ayudarán al desarrollo de un negocio y es por esto que se requiere del financiamiento sea con proveedores o con otro tipo de instituciones, sean financieras o auxiliares del crédito.

3.3. TIPOS DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO.

En este punto hablaremos de lo que son los principales financiamiento que existen a corto plazo, es decir todo crédito que no rebasa el periodo de un año, a diferencia de los créditos a largo plazo que tienen un vida mayor al año.

a) Préstamo directo.

Es una operación de crédito en virtud de la cual se entrega cierta cantidad de dinero a un persona física o moral, obligándose esta mediante la suscripción de un pagaré a devolver en determinada fecha la cantidad recibida y a cubrir los intereses estipulados.

Este es un crédito que se conoce también como Préstamo Quirografario, ya que se entrega a una persona sin ninguna garantía real o tangible; su seguridad descansa únicamente en la solvencia del suscriptor o suscriptores del pagaré mediante el cual se otorga.

El propósito de dicho crédito es proporcionar liquidez inmediata para cubrir gastos imprevistos o necesidades de efectivo eventuales y de carácter transitorio.

Algunos de los destinos de los préstamos directos pudieran ser:

- Compra de materias primas y mercancías.
- Financiar cuentas por cobrar.

El uso de este crédito siempre debe representar una ayuda transitoria de caja para fines predeterminados en operaciones de rápida consumación y preferentemente para atender necesidades de temporada, de cuyas ventas pueden salir los medios de pago. El préstamo directo no debe suplir a las necesidades más o menos constantes de capital de trabajo.

Este servicio debe ser promovido a necesidades comerciales de corto plazo.

Los plazos comunes se promueven a 30, 60, 90 días. En ocasiones especiales se hacen operaciones a 180 días.

Los intereses serán cubiertos por el acreditado en forma anticipada.

En caso de renovación la comisión no podrá exceptuarse, la cual se aplicará en una tasa porcentual sobre el saldo que se redocumente.

b) Papel comercial

El Papel Comercial es un instrumento de financiamiento e inversión a corto plazo; consiste en pagarés suscritos por sociedades anónimas mexicanas, denominadas en moneda nacional y colocado entre el público inversionista a través del Mercado de Valores. El pagaré se emite en los términos establecidos por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y debe depositarse en el S.D. Indeval, S.A. de C.V., Institución Para el Depósito de Valores.

A continuación mencionaremos algunas características del "Papel Comercial"

1.- Monto autorizado para circular: Conforme a las necesidades, capacidad financiera y calidad crediticia de la empresa emisora. No existen montos máximos predeterminados.

2.- Plazo: Línea a un año revolvente, con disposiciones a plazos de hasta 360 días, según las necesidades del emisor y las condiciones del mercado.

Con el Papel Comercial la empresa obtiene una fuente de financiamiento que asegura la disposición y renovación de recursos, al establecer durante un año una línea de financiamiento revolvente.

Los montos y plazos de financiamiento se adaptan a las necesidades y capacidad financiera de la empresa.

El Papel Comercial es el instrumento de financiamiento a corto plazo que ha demostrado, a través del tiempo, ser la alternativa de menor costo en el mercado financiero mexicano.

En virtud de que los títulos son colocados bajo la par, su rendimiento está dado por la diferencia entre su valor de colocación y el de redención.

Los recursos captados por la emisora en las colocaciones de Papel Comercial, sirven para financiar sus necesidades de capital de trabajo.[15]

c) Descuentos mercantiles.

El descontar documentos, es una forma tradicional de financiamiento que permite acelerar la conversión a efectivo de las cuentas por cobrar documentadas a corto plazo.

[15] *Casa de Bolsa Probursa, S.A. de C.V. documento informativo, financiamiento corporativo*

Este tipo de operación consiste en adquirir en propiedad documentos debidamente aceptados o suscritos, pero no vencidos y provenientes de operaciones de compra venta de mercancias efectivamente realizadas o de la prestación de servicios.

El objetivo de este tipo de financiamientos es cubrir las necesidades de efectivo de las empresas dedicadas a la producción, distribución y servicios, mediante el anticipo del valor de sus ventas documentadas, por lo que debe de existir una verdadera relación mercantil entre el cedente y el aceptante o suscriptor.

Este tipo de crédito tiene una vigencia de un año, sin embargo las operaciones que se realicen durante la vigencia se debe vigilar que el vencimiento sea a plazo fijo y superior a diez idas es decir que se pueden tomar documentos con vencimientos a 30,60, y 90 días.(Esto se da como política general de quien otorga el crédito)

El cobro de los intereses se realiza en forma anticipada.

La formalización de esta operación se hace a través del endoso de títulos de crédito, básicamente en letras de cambio y pagarés, los cuales deben de estar endosados en propiedad a favor del banco que los recibe a descuento, ya sea valor recibido o valor en propiedad.

d) Préstamos prendarios.

Es un crédito por medio del cual el Banco hace una entrega de dinero a un prestatario equivalente a un porcentaje del valor de la prenda que otorga en garantía, generalmente representada por mercancías de amplio mercado y fácil realización.

El acreditado, mediante la suscripción de un pagaré, se obliga a devolver en una fecha determinada el importe del préstamo y los intereses correspondientes.

Proporciona recursos en efectivo al acreditado que le permite fomentar las operaciones de la empresa, mediante la pignoración de sus mercancías.

Es un financiamiento de apoyo al capital de trabajo de una empresa, dirigido específicamente al renglón de inventarios.

Apalancándose crediticiamente por medio de sus existencias, el acreditado obtendrá recursos para apoyarse en los siguientes aspectos:

- Inversión en otros activos circulantes.

- Cubrir necesidades transitorias de tesorería.

- Desahogar compromisos con acreedores de corto plazo.

- Sufragar gastos de operación.

El importe de este crédito nunca deberá exceder del 70% del valor de los bienes otorgados en prenda. Este porcentaje puede disminuir en razón al riesgo y a la naturaleza de las garantías.

La prenda se constituye sobre todo tipo de bien mueble:

-Inventario de productos terminados.

- Maquinaria, equipo, muebles y enseres.

- Títulos valores: Acciones, obligaciones, pagarés, bonos, etc.

- Granos y ganados en actividades de naturaleza agropecuaria.

Para recibir en garantía prendaria este tipo de bienes se requiere tomar en cuenta algunas políticas de quien otorga el crédito como por ejemplo:

- No se tomará en garantía, bienes de naturaleza perecedera. En caso de bienes que se consumen con el uso, la prenda subsistirá aún cuando sean sustituidos por otros de la misma especie.

- Cuando la prenda se constituya sobre dinero, se entenderá transferida la propiedad salvo convenio en contrario.

- Si el valor de la garantía disminuye al grado de no cubrir la deuda, y un 20% más, el banco podrá proceder a la venta de la prenda.

- Las mercancías dadas en garantía deben conservar su valor, cantidad y características.

- No se debe aceptar en garantía mercancías en tránsito, ya que es costumbre que se paguen al recibirse.

Estas operaciones se formalizan mediante la suscripción de un pagaré a favor del banco. Debe contener las características de los bienes pignorados, definiendo su naturaleza, cantidad, valor y demás datos inherentes.

En el caso de certificados de depósito expedidos por almacenes generales autorizados para el efecto, estos y en su caso el

bono de prenda, deben ser endosados al banco **"valor en garantía"** y quedan anexo al pagaré respectivo, ya que su tenencia nos acredita como legítimos acreedores.

e) Factoraje.

Antes de entrar de lleno a los diferentes tipos de factoraje quisiéramos comentar al lector algunos puntos que consideramos importantes y que a continuación detallamos:

Dentro de la administración empresarial, cada vez existen mayores y mejores alternativas de inversión y de financiamiento, en las que la agilidad de operación tiene un valor determinante.

Las estrategias básicas que utilizan las empresas en el manejo de sus recursos deben incluir una eficiente administración de sus cuentas por cobrar, no sólo en sus políticas y estándares de crédito, sino en la utilización de las mismas para obtener liquidez y capital de trabajo.

El manejo de la cobranza es parte fundamental de un negocio. Uno de los objetivos de toda empresa es mantener o incrementar el volumen de ventas, y lograr una mayor penetración en su mercado, por lo que se ven en la necesidad de ofrecer óptimas condiciones y términos de crédito.

Esto implica que la empresa debe mantener su producción o bien, producir a niveles más altos, lo que origina que se busquen fuentes alternas de financiamiento para capital de trabajo.

Este proceso, además de consumir recursos financieros, conlleva una carga administrativa y contable, además de controles y sistemas adecuados.

Es así que consideramos al Factoraje como una herramienta, que en manos de las empresas, convierte en dinero sus cuentas por cobrar, transformando las ventas de crédito en ventas de contado.

El factoraje no consiste en un préstamo, sino que implica la venta a descuento o a rendimiento de las cuentas por cobrar a una empresa de Factoraje, la cual paga un precio inferior por las cuentas adquiridas.

La venta de cuentas por cobrar no implica la contratación de un pasivo, sino que disminuye el activo de las empresas, al transmitir la propiedad de dichas cuentas a la empresa de Factoraje.

El Factoraje ofrece además, una serie de servicios como son: la investigación a compradores, guarda y custodia de los documentos, y gestión de cobranza, entre otros.

Mecánica de contratación previa a la operación.

Para realizar cualquier tipo de operación de factoraje, se requiere realizar algunos trámites básicos e indispensables mismos que detallaremos a continuación.

a) La solicitud de servicios o de operación.

La empresa cedente o vendedora deberá requisitar una solicitud la cual pide información general como:

- Datos generales del solicitante.
- Principales funcionarios.
- Organigrama de la empresa.
- Consejo de administración.
- Apoderados de la empresa.
- Referencias bancarias.
- Garantías propuestas para la línea.
- Avales propuestos.
- Características generales del mercado.
- Información cuantitativa.
- Recursos humanos.
- Tipo de servicio solicitado.
- Montos solicitados.
- Clientes a ceder.

Estos son algunos de los requisitos que se piden en una solicitud de Factoraje Financiero, para lo cual anexamos una, para un mejor entendimiento:

TIPO DE FINANCIAMIENTO SOLICITADO:

DETALLE	PLAZO	MONTO
	MONTO TOTAL $	

(B) BENEFICIOS DEL FINANCIAMIENTO

REPORTE GENERAL DE LA SOLICITANTE:

I.- DATOS GENERALES

FECHA

NOMBRE O RAZON SOCIAL

GIRO O ACTIVIDAD PREPONDERANTE

FECHA DE CONSTITUCION FECHA DE INICIO DE OPERACIONES R.F.C.

DOMICILIO COLONIA

CIUDAD Y ESTADO C.P.

TELEFONOS FAX.

FUNCIONARIO DE CONTACTO PUESTO

II.- ACCIONISTAS

NOMBRE	MONTO	PORCENTAJE
1		
2		
3		
4		
5		

EN CASO DE QUE EL (LOS) PRINCIPAL ES ACCIONISTA(S) SEA(N) PERSONA(S) MORAL ESTE FAVOR DE INDICAR LAS PERSONAS FISICAS QUE POSEEN LAS ACCIONES DE LA SUSTENTADORA(S)

NOMBRE	MONTO	PORCENTAJE
1		
2		
3		
4		

III.- PRINCIPALES EJECUTIVOS:

NOMBRE	PUESTO	EXPERIENCIA EN EL RAMO

RECURSOS HUMANOS:

PERSONAL EN PLANTA _____ SINDICALIZADOS SI _____ NO _____

PERSONAL EN OFICINAS _____

PERSONAL TOTAL _____ TOTAL PERSONAL SINDICALIZADO _____

NOMBRE DEL SINDICATO _____ AFILIADO A _____

COMO CONSIDERA LA RELACION CON SU SINDICATO _____

IV.- SUBSIDIARIAS O FILIALES

RAZON SOCIAL

ACTIVIDAD | TIEMPO EN OPERACION

RELACION COMERCIAL CON LA SOLICITANTE

RAZON SOCIAL

ACTIVIDAD | TIEMPO EN OPERACION

RELACION COMERCIAL CON LA SOLICITANTE

RAZON SOCIAL

ACTIVIDAD | TIEMPO EN OPERACION

RELACION COMERCIAL CON LA SOLICITANTE

V.- INSTALACIONES:

	OFICINAS	PLANTA
UBICACION		
M2 PERFICIE DE LA CONSTRUCCION		
PROPIO O RENTADO?		
SI ES PROPIO VALOR ACTUAL		
SI ES RENTADO ¿A QUIEN?		
RENTA MENSUAL		
VENCIMIENTO CONTRATO RENTA		
PERIODO DE AJUSTE RENTA		

VI.- MERCADO:

VENTAS NACIONALES _____ % SECTOR PUBLICO _____ % SECTOR PRIVADO _____ %

VENTAS EXPORTACION _____ %

TOTAL DE VENTAS 100 %

¿SON VENTAS ESTACIONALES? SI [ ] NO [ ] MESES DE MAYORES VENTAS _____

¿HAY CONDICIONES DE VENTA? CONTADO [ ] CREDITO [ ] PLAZOS DE CREDITO _____ DIAS

_____ MESES

PRINCIPALES PRODUCTOS Y/O MARCAS	% PART. EN EL MERCADO
1	
2	
3	

PORCENTAJE DE PARTICIPACION EN EL MERCADO NACIONAL _____ %

PRINCIPALES COMPETIDORES

	EMPRESA	PRODUCTO	% PART. EN EL MERCADO
1			
2			
3			
4			
5			

	PRODUCTO QUE EXPORTA	PAIS IMPORTADOR	% DEL TOTAL DE EXPORT.	PLAZO DE VENTA
1				
2				
3				
4				
5				

VII.- PRINCIPALES CLIENTES

	NOMBRE	% VENTA
1		
2		
3		
4		
5		

VIII.- PRINCIPALES PROVEEDORES

	NOMBRE	MATERIA PRIMA QUE SUMINISTRA	NACIONAL O IMPORTADA	CONDICIONES DE PAGO
1				
2				
3				
4				
5				

IX.- LINEAS DE CREDITO AUTORIZADAS

	1	2	3	4
INSTITUCION				
TIPO DE CREDITO				
MONTO				
DESTINO				
INICIO				
VENCIMIENTO				
GARANTIAS				

X.- REFERENCIA DE LOS PRINCIPALES PROVEEDORES

NOMBRE	FUNCIONARIO DE CONTACTO	TELEFONOS

XI.- REFERENCIAS DE BANCOS, ARRENDADORAS, EMPRESAS DE FACTORAJE, CASAS DE BOLSA, UNIONES DE CREDITO

NOMBRE	CUENTA No.	SUCURSAL	FUNCIONARIO DE CONTACTO	TELEFONO

EN CASO DE REQUERIR MAYOR ESPACIO, ANEXAR HOJAS COMPLEMENTARIAS

XII.- PRODUCCION

CAPACIDAD INSTALADA UTILIZADA _____ % TURNOS DE TRABAJO _____

PLANES DE EXPANSION Y O MODERNIZACION

XIII.- AVAL U OBLIGADO SOLIDARIO (SI PROCEDE)

PERSONA FISICA ☐ PERSONA MORAL ☐

NOMBRE ACTIVIDAD

DOMICILIO TELEFONO

DECLARAMOS O QUE LA INFORMACION AQUI PRESENTADA ES FIDEDIGNA Y SIN OMISION ALGUNA Y TENGO PLENO CONOCIMIENTO DE LAS SANCIONES CIVILES PENALES EN QUE INCURREN QUIENES SE DIRIGEN CON FALSEDAD *DE ACUERDO CON LA LEGISLACION* APLICABLE

ASIMISMO AUTORIZO A ESTA INSTITUCION A CORROBORAR LA INFORMACION CONTENIDA EN ESTA SOLICITUD, ATRAVES DE CUALQUIER MEDIO SIN QUE ESTO IMPLIQUE VIOLACION DE SECRETO O "DISCRECION ALGUNA"

NOMBRE PUESTO Y FIRMA

PARA USO EXCLUSIVO DE

COMENTARIOS DEL EJECUTIVO DE CUENTA

A continuación daremos la descripción de los diferentes tipos de Factoraje.

Tipos de factoraje:

El Factoraje tiene distintas modalidades para llevarse a cabo, de acuerdo a las necesidades de la empresa que esta solicitando el servicio.

Basándonos en lo anterior, podemos decir que dentro del Factoraje se pueden realizar toda clase de operaciones con las cuentas por cobrar.

Lo que en otras palabras, una empresa de Factoraje puede llevar a cabo tantas operaciones como capacidad y creatividad tenga ésta, claro que, respetando las limitaciones legales.

1) Factoraje con recurso.

El Factoraje con recurso, es la compra de la cartera que efectúa una empresa dedicada a esta actividad, conservando el recurso o derecho de acudir a la empresa cedente o vendedora ante una eventual falta de pago por parte de los compradores de esta. Lo que en otras palabras quiere decir que la empresa cedente o vendedora es responsable

solidaria con la empresa de Factoraje que está adquiriendo su cartera documentada.

Es por medio de esta operación que el factor adquiere, de empresas pequeñas, medianas y grandes, comerciales o industriales, las cuentas por cobrar que generan en el transcurso de sus actividades.

El factor se obliga a efectuar anticipos a cuenta del pago, mismo que completa en la fecha en que las cuentas por cobrar son liquidadas por los deudores.

Al efectuar anticipos, el factor fija el precio de compra de las cuentas y documentos por cobrar y recibe, en algunos casos, honorarios por servicios, pero en ningún caso asume el riesgo de insolvencia de los créditos adquiridos.

A continuacion describiremos brevemente el flujo que se debe seguir para realizar este tipo de operaciones. (Figura 2)

FACTORAJE CON RECURSO

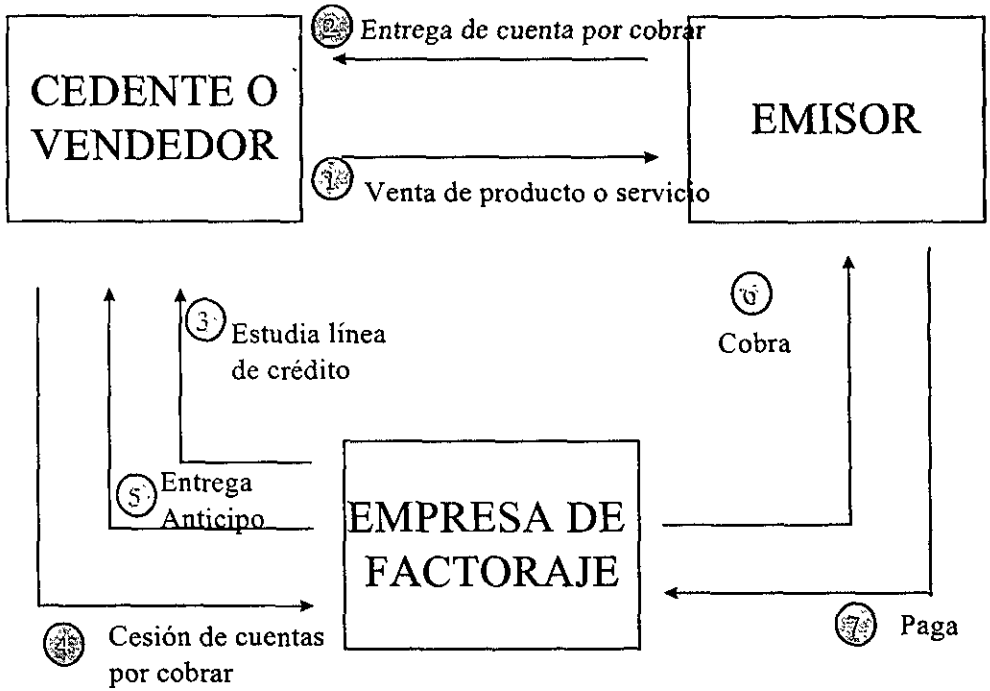


Figura 2

- - El Cedente o Vendedor entrega a el Factor la solicitud de servicio debidamente requisitada y firmada por el representante legal, así como información financiera y legal.

- El Factor realiza un estudio de crédito del cedente o vendedor para ver la viabilidad de otorgar la línea.

- El Factor otorga una línea de crédito al Cedente o Vendedor, se firma el contrato normativo y el pagaré de recurso.

- El cedente o vendedor entrega a el Factor las cuentas por cobrar a los deudores, mismos que tendrán que haber sido autorizados previamente por el Factor.

- El Factor paga al cedente o vendedor el anticipo que se haya pactado.

- El Factor notificará a el deudor de la cesión.

- Una vez que el plazo de las cuentas por cobrar haya vencido, el Factor realizará el cobro con el deudor y el primero regresará al segundo los comprobantes de los créditos.

2) Factoraje sin recurso.

El Factoraje sin recurso es la compra **"EN FIRME"** de la cartera, en donde la empresa Factor *absorbe el riesgo* de pagos extemporáneos o, en el peor de los casos, faltas de pago.

La modalidad del factoraje sin recurso estriba esencialmente en que el *Factor asume el riesgo de insolvencia* de las cuentas por cobrar adquiridas.

El plazo de pago y el plazo en que se asume el riesgo depende del tipo de submodalidad del factoraje que se contrate, los cuales comentaremos más adelante.

En comparación con la modalidad de factoraje con recurso, en este caso el cedente o vendedor, no es solidario responsable con la empresa de Factoraje esto quiere decir que se deslinda de cualquier responsabilidad en el momento de la cesión.

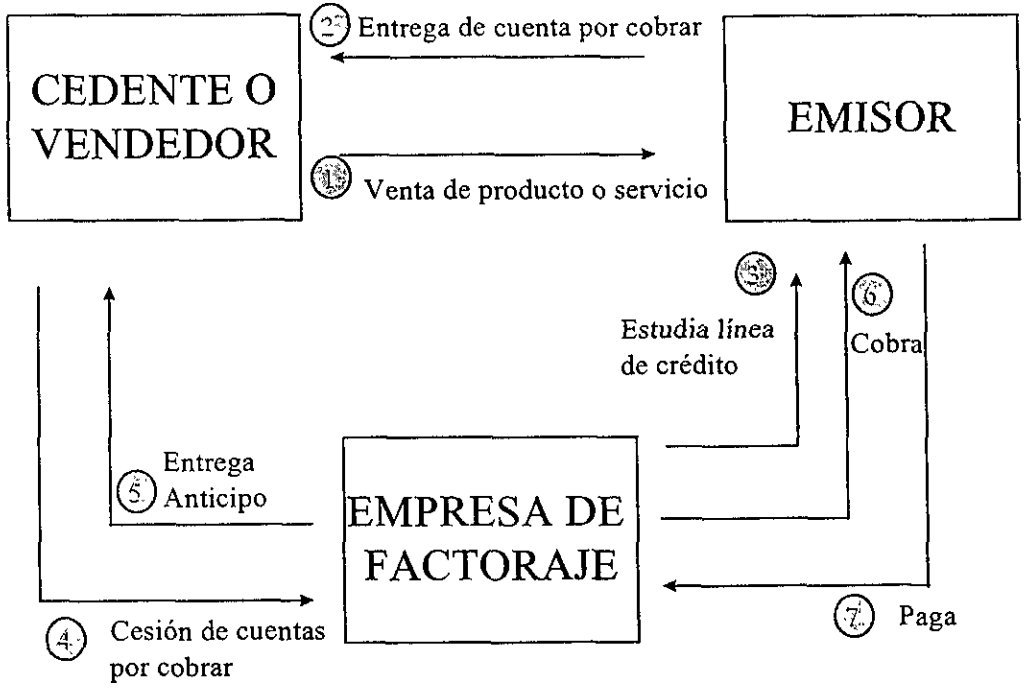
Sin embargo, si el deudor no paga por cuestiones de carácter mercantil (devoluciones, mala calidad del producto o servicio etc.), la empresa vendedora deberá responder ante la empresa de Factoraje, aún cuando la operación se hubiera pactado sin recurso.

El único caso en el que el cedente o vendedor quedaría libre de responsabilidad (incluido el párrafo anterior), sería si la operación se hubiera pactado sin recurso y los documentos materia de la operación fueran títulos de crédito como se menciona en el Artículo 45-F de la Ley General De Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, el cual dice:

"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 articulo 45-B" (Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de Factoraje Financiero)

A continuación describiremos brevemente el flujo a seguir para realizar este tipo de operación. (FIGURA 3)

FACTORAJE SIN RECURSO



Nota: Si el emisor no paga, el Factor se queda con el riesgo, esto quiere decir que no puede exigir el pago con el cedente.

Figura 3

- El cedente o vendedor entregará a el Factor la solicitud de servicios debidamente requisitada y firmada por el representante legal, así como información legal y financiera del deudor, debido a que a este último es a quien se le realiza el estudio de crédito. El Factor otorga línea de crédito y firma el contrato normativo con el cedente o vendedor.

El cedente o vendedor realiza la cesión de cuentas por cobrar **"SIN RESPONSABILIDAD"** al Factor y éste paga al primero el anticipo en base al 100% del valor de los documentos.

- El Factor notifica a los deudores de la cesión.

- El Factor cobra a el deudor y entrega los comprobantes de los créditos.

- En caso de que el deudor no pagara por quiebra o cualquier otra causa, el Factor asumiría la responsabilidad total sobre las cuentas por cobrar.

En la descripción de flujos, tanto de operaciones de Factoraje con recurso como Factoraje sin recurso, expusimos la importancia de la documentación que el cliente, en éste caso el cedente o vendedor, debe entregar a la empresa de Factoraje. Creemos importante comentar la

mecánica de contratación previa elemental a la realización de cualquier operación, la cual expondremos en el siguiente punto.

3) COMPRA DE CUENTAS POR COBRAR A DESCUENTO EN COBRANZA DIRECTA.

En este tipo de operación observaremos que de acuerdo a la definición que se dio en el capitulo I, punto 1.2., *tercer párrafo*, ésta representa la manera mas frecuente de operar el factoraje, que consiste en que una empresa del sector comercial, industrial o de servicios, vende o cede a una empresa de Factoraje Financiero sus cuentas por cobrar vigentes y en forma física.

Es de esta forma que la empresa de Factoraje compra las cuentas por cobrar determinando un valor a pagar, consistente en la aplicación de una tasa de descuento al valor de la cuenta por cobrar y a un plazo determinado, mismo que se calculará desde la fecha de compra hasta la fecha de su vencimiento, obteniendo como resultado el *pago neto al cliente (cedente o vendedor).*

Una vez transcurrido el plazo de la operación, la empresa de factoraje financiero acude al cobro de la cuenta por cobrar a la empresa deudora, misma que tendrá que liquidar puntualmente, para de esta forma finiquitar la operación.

Como muestra la figura No. 4 nos daremos cuenta del flujo que esta operación sigue.

COMPRA DE CUENTA POR COBRAR A DESCUENTO EN COBRANZA DIRECTA

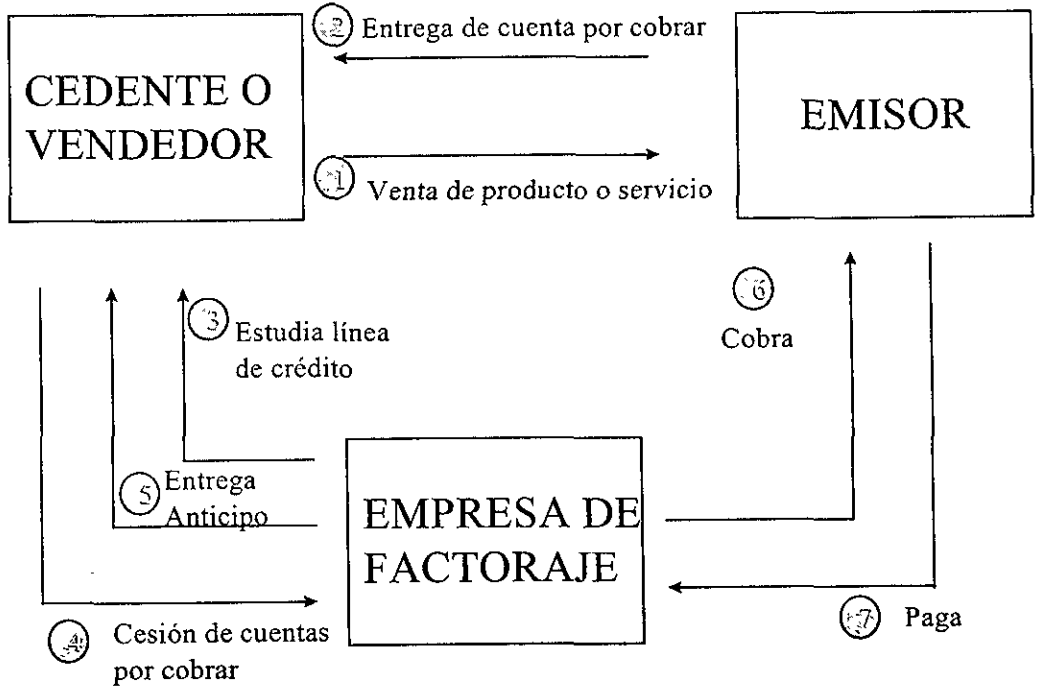


Figura 4

Si tomamos como base esta operación podemos darnos cuenta que de aquí se desprenden todas las modalidades de factoraje en cobranza directa que existen.

4) COMPRA DE CUENTAS POR COBRAR A DESCUENTO EN COBRANZA DIRECTA CON COMISION.

Para realizar este tipo de operación, la empresa de factoraje Financiero, calculará o aplicará una tasa de descuento sobre el 100% del valor de las cuentas por cobrar, esta tasa de descuento será anualizada y se cotizará en base a las condiciones actuales de mercado, lo anterior representa para el cliente únicamente su costo de financiamiento.

En esta operación existe además del costo financiero, una comisión, la cual normalmente es por concepto de administración, custodia y cobranza de las cuentas por cobrar.

Para determinar el costo de la comisión pueden intervenir varios elementos, como pueden ser, el número de presentaciones para obtener el cobro definitivo, el número de presentaciones en lugares distintos, la lejanía que puede tener las oficinas de cobro con respecto a las oficinas de la empresa de factoraje (cobro en el interior de la República o en el área metropolitana).

Es importante destacar que la comisión puede ser calculada, ya sea aplicándose directamente un porcentaje (flat) al valor nominal o, ese mismo porcentaje calculado al plazo (este resulta ser menor que el anterior).

Ejemplo:

La empresa X, S.A. cede o vende a factoraje Y, S.A. una cuenta por cobrar por un monto de $10,000.00 con un plazo para su vencimiento de 45 días, la tasa de descuento que se aplicara en esta operación será de 50% y una comisión del 1.5%.

Datos: V.N. (valor nominal) $10,000.00
PLAZO 45 días
T.D. (tasa de descuento) 50 % anualizada
COM. (comisión) 1.5.%

determinemos el precio diario:

$10,000.00 X 50% = 5,000.00
$5,000.00 /360 días = $13.89

determina el costo financiero al plazo:

$13.89 X 45 días = **$625.00**

determinemos el monto de la comisión:

$10,000.00 X 1.5 % = $150.00

I.V.A. $150.00 x 15 % = $ 22.50

TOTAL **$172.50**

entrega liquida al cliente

$10,000.00 - $625.00 - 172.50 = **$9,202.5**

5) COMPRA DE CUENTAS POR COBRAR A DESCUENTO EN COBRANZA DIRECTA CON AFORO.

En esta operación, a diferencia de la anterior, se aplicará un porcentaje de garantía sobre el valor de la cuenta por cobrar, dicho porcentaje se maneja por protección de la empresa de factoraje en caso de que existiese algún detrimento o baja en el valor de la cuenta por cobrar, este porcentaje se denomina "aforo" y se aplica con respecto al nivel de riesgo que se le observe al deudor (emisor de la cuenta por cobrar).

EJEMPLO:

Si utilizamos las cifras del ejercicio anterior, eliminando la comisión y adicionando un aforo del 20 % el resultado sería el siguiente:

DATOS:

V.N.	$10,000.00
AFORO	20%
PLAZO	45 DIAS
T.D.	50 % anualizado

calculemos el valor nominal aforado:

$10,000.00 - 20 % = $8,000.00

calculemos el precio diario:

$8,000.00 X 50 % = $4,000.00

$4,000.00 / 360 = $11.11

determinemos el costo financiero al plazo:

$11.11 X45 días = $499.95

entrega liquida al cliente por parte del factor:

$10,000 - $2,000 - $499.95 = $7,500.05

En caso de que al realizar la cobranza el deudor (emisor de la cuenta por cobrar) pagara los $10,000.00, la empresa de Factoraje Financiero esta obligada a reembolsar al cliente los $2,000.00 retenidos por concepto de aforo, pero sí al realizar el cobro se obtuviera solamente $8,000.00 no tendría que devolver nada la empresa de factoraje; por último si el cobro fuera menor a los $8,000.00, el cliente (vendedor o cedente) estará obligado a reembolsar la diferencia a la empresa de factoraje el mismo día de vencimiento de la operación, de lo contrario causaría intereses moratorios.

6) COMPRA DE CUENTAS POR COBRAR A DESCUENTO EN COBRANZA DIRECTA CON COMISION Y AFORO.

Con los datos de los dos ejercicios anteriores tendremos que combinarlos en un solo tipo de operación, ya que en este se maneja una comisión y un aforo:

EJEMPLO:

V.N. $10,000.00
AFORO 20 %
PLAZO 45 días
T.D. 50 % anualizada
COMISION 1.5 %

calculo del valor nominal aforado:

10,000.00 - (aforo 20%)$2,000.00 = **$8,000.00**

determinemos costo diario:

$8,000.00 X 50% = $4,000.00

$4,000.00 / 360 = $11.11

calculemos el costo financiero al plazo:

$11.11 X 45 días = **$499.95**

calculemos la comisión:

$8,000.00 X 1.5 % = $120.00

I.V.A. $120.00 X 15 % = $18.00

TOTAL **$138.00**

entrega liquida al cliente:

$10,000.00 - $2,000.00 - $499.95 - $138.00 = **$7,362.05**

7) COMPRA DE CUENTAS POR COBRAR A RENDIMIENTO EN COBRANZA DIRECTA.

En el factoraje podemos encontrar que también los intereses que son cobrados al cedente o vendedor se pueden calcular a rendimiento, lo que quiere decir que estos intereses serán cobrados al finalizar la operación, obteniendo el cliente el pago del 100 % de la cuenta cedida a la empresa de factoraje.

la formula que se utiliza para calcular los intereses de este tipo de operaciones es la siguiente:

$$\frac{V.N. \ X \ .TASA\ \%}{360} \ X \ PZO. = X$$

$$X + V.N. = PAGO\ TOTAL$$

V.N. ----- VALOR NOMINAL

TASA % ----- TASA DE INTERES

360 ----- AÑO BANCARIO

PZO. ----- PLAZO DE LA OPERACION

X ----- INTERESES DE LA OPERACION

Para que esta operación se pueda realizar, la cuenta por cobrar que se debe ceder tendrá que ser forzosamente un pagaré, debido

a que este es el único documento que devenga intereses, o en su caso, se podrá ceder cualquier tipo de cuenta por cobrar, llámese contrarecibo, factura o letra de cambio, siempre y cuando la suma de éstos se encuentre garantizada por un pagaré.

Es importante destacar que una tasa de rendimiento siempre será mayor que una tasa de descuento, debido a que la primera es pagada al finalizar el plazo de la operación y la segunda se paga por anticipado.

EJEMPLO:

La empresa X, S.A. cede o vende al la empresa de factoraje Y, S.A. una cuenta por cobrar documentada en un pagaré por un monto de $10,000.00 con un plazo para su vencimiento de 45 días la tasa de rendimiento que se aplicará en esta operación será del 53%.

DATOS:

V.N. $10,000.00
PZO. 45 días.
T.R. 54%

determinemos el precio diario:

$10,000.00 X 53% = $5,300.00

$5,300.00 / 360 = $14.72

determinemos el costo financiero al plazo:

$14.72 X 45 días = $662.50

determinemos el monto total a pagar al factoraje:

$662.50 + $10,000.00 = $10,662.50

8) COMPRA DE CUENTAS POR COBRAR A RENDIMIENTO EN COBRANZA DIRECTA CON COMISION.

En este tipo de operaciones a diferencia de la anterior, se cobra una comisión que fija la propia empresa de factoraje, esta comisión se puede dar por concepto de administración y cobranza de documentos.

Es importante destacar que la empresa que contrata el servicio de factoraje será la que absorba el costo de la comisión, la cual será pagada por anticipado, es decir, al inicio de la operación.

EJEMPLO:

Tomando en cuenta el ejercicio anterior únicamente añadiremos una comisión del 1.5%, la cual afectará el monto a pagar al cedente, vemos que nos da como resultado lo siguiente:

DATOS:

V.N. $10,000.00

PZO. 45 días.

T.R. 53 %

COM. 1.5 % (comisión)

INT. $662.50 (intereses)

El monto que recibirá el cliente por esta operación se determina de la siguiente manera:

$10,000.00 X 1.5 % = $150.00

I.V.A. $150.00 X 15 % = $22.50

TOTAL $172.50

monto a pagar al cliente:

$10,000.00 - $172.50 = **$9,827.50**

9) COMPRA DE CUENTAS POR COBRAR A RENDIMIENTO EN COBRANZA DIRECTA CON AFORO.

En este tipo de operación a diferencia de la primera, la variante será la aplicación de un 20 % de aforo, mismo que a continuación ejemplificaremos.

EJEMPLO:

DATOS:

V.N. $10,000.00
AFORO 20 %
PZO. 45 días.
T.R. 53 %

cálculo del valor nominal aforado:

$10,000.00 - (20 %)$2,000.00 = $8,000.00

determinemos costo diario:

$8,000.00 X 53% = $4,240.00
$4,240.00 / 360 = $11.78

calculemos el costo financiero al plazo:

$11.78 X 45 días = $530.00

el deudor deberá pagar:

$8,000.00 + $530.00 = **$8,530.00**

No perdamos de vista que si el deudor pagara el 100 % del documento, la empresa de factoraje estará obligada a reembolsar a los *$2,000.00 de aforo.*

10) COMPRA DE CUENTAS POR COBRAR A RENDIMIENTO EN COBRANZA DIRECTA CON COMISION Y AFORO.

Podremos observar en esta operación que existe una combinación tanto de comisión como de aforo diferenciándose únicamente en que el cedente recibirá al momento de la venta del documento el siguiente monto:

EJEMPLO.

$8,000.00 X 1.5 %	=	$120.00
I.V.A. $120.00 X 15 %	=	$18.00
TOTAL		$138.00

monto a recibir por el cliente:

$8,000.00 - $138.00 = **$7,862.00**

11) COMPRA DE CUENTAS POR COBRAR A DESCUENTO EN COBRANZA DELEGADA.

Esta operación consiste en que el vendedor (el proveedor) cede los derechos que amparan sus cuentas por cobrar no vencidas a una empresa de Factoraje, a cambio de un precio que se determina en base al plazo restante para la fecha de cobro de dichos documentos.

La manera más común de determinar el precio es utilizando una tasa de descuento anualizada que se fija en base a las condiciones del mercado y que se aplica únicamente por el plazo de la operación.

La característica principal de esta operación, consiste en que la empresa de Factoraje delega la función de custodia y cobranza de los documentos operados al cedente o vendedor. En otras palabras, aunque el vendedor ya cobró el precio que determinó con la empresa de Factoraje y ya no es propietario de las cuentas por cobrar, es responsable, sin embargo, de realizar la custodia y cobranza de éstas por cuenta de la empresa de Factoraje y de proporcionarle informes periódicos de la situación de los documentos, así como de liquidarle oportunamente los importes cobrados.

Según muestra la figura No. 5, podremos observar el flujo de esta operación.

COMPRA DE CUENTA POR COBRAR A DESCUENTO EN COBRANZA DELEGADA

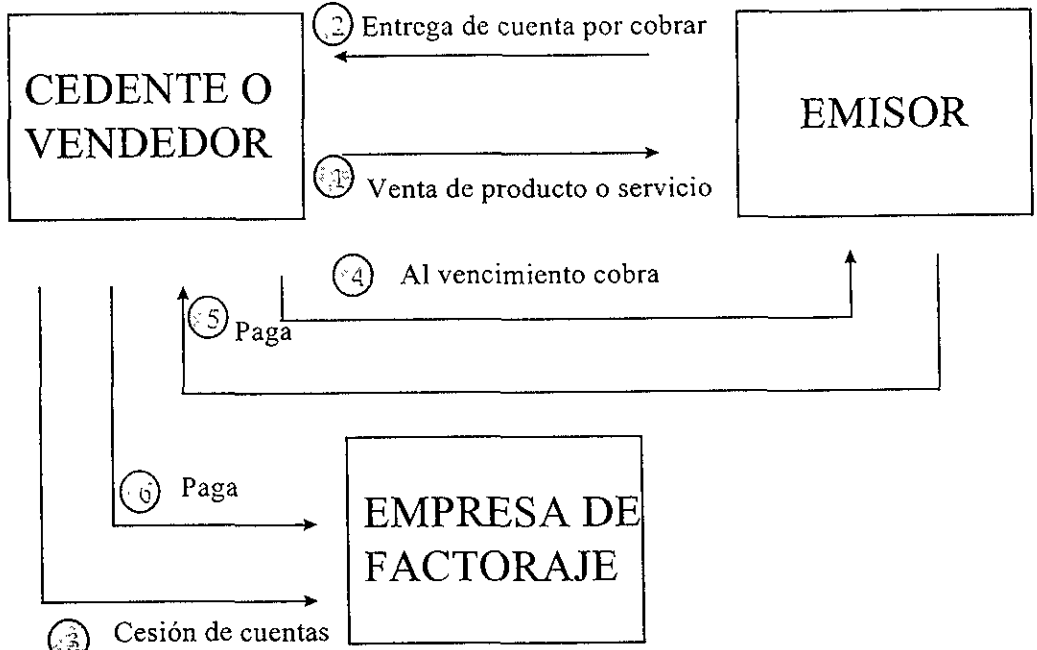


Figura 5

Bajo éste esquema, las cuentas por cobrar que cede el vendedor son descontadas entre un 80% y el 100% de su valor, dependiendo de: las cuentas que se deseen operar, quién es el emisor de éstas y el riesgo que representa, el plazo, etc.

Existen dos alternativas de operación en cuanto al plazo de la misma:

a) A VENCIMIENTO:

El cedente o vendedor debe entregar a la empresa de Factoraje, diario, los importes que vaya cobrando, correspondientes a los documentos materia de la operación. En el momento de iniciar la operación ambas partes deben definir si el pago se realizará a la empresa de Factoraje el mismo día que cobre el vendedor o ya sea 24 o 48 horas después. Es decir que, la empresa de Factoraje le dará al vendedor un plazo de "Gracia" para que pueda realizar la cobranza, hacer efectivo el cheque y luego liquidar.

El inicio del plazo de gracia que tomará la empresa de Factoraje será a partir de la fecha REAL de cobro, debido a que en muchos casos a pesar de que el documento tiene fecha de vencimiento un Martes, pagan hasta el Viernes por la tarde, entonces la fecha REAL de cobro sería hasta el siguiente Lunes.

EJEMPLO:

El vendedor cede los derechos de tres cuentas por cobrar a una empresa de Factoraje, acordando que le pagará los importes cobrados 24 horas después del vencimiento de éstas. Se fija como único costo una tasa de descuento del 50% anualizado para los tres documentos.

Los datos son los siguientes:

Valor nominal :	$200,000.00	$100,000.00	$75,000.00
Plazo a Vto. :	30 días	35 días	45 días
Plazo Real :	31 días	36 días	46 días
Tasa Descuento :	50%	50%	50%

a) Para determinar el descuento diario:

1) $200,000.00 X 50% = $100,000.00 $100,000.00 / 360

= $277.78

2) $100,000.00 X 50% = $50,000.00

$50,000.00 / 360 = $138.89

3) $75,000.00 X 50% = $37,500.00

$37,500.00 / 360 = $104.17

b) Determinemos el descuento total:

1) $277.78 X 31 días = $8,611.18

2) $138.89 X 36 días = $5,000.04

3) $104.17 X 46 días = $4,791.82

c) Ahora determinemos el precio:

1) $200,000.00 - $8,611.18 = $191,388.82

2) $100,000.00 - $5,000.04 = $94,999.96

3) $75,000.00 - $4,791.82 = $70,208.18

$375,000.00 - $18,403.04 = $356,596.96

En éste caso, el precio que se pagaría al vendedor por sus cuentas con valor nominal de $375,000.00, sería de $356,596.96, teniendo ésta la obligación de entregar a la empresa de Factoraje los

importes de dichas cuentas 24 horas después de su vencimiento, por lo que se agregó un día a cada documento al calcular el descuento.

2)FECHAS DE CORTE:

Existe otra manera mucho más sencilla de realizar la operación, que consiste en manejar fechas de corte o plazos de gracia, es decir, en lugar de que el vendedor tenga que entregar el importe cobrado todos los días a la empresa de Factoraje, se pueden fijar determinados días en los cuales el vendedor deberá entregar todo lo cobrado en ese periodo ajustando las fechas de vencimiento con plazos de gracia.

Es importante destacar que a pesar de que se llama "PLAZO DE GRACIA", sí se le cobran al vendedor intereses normales por ese plazo adicional.

Estas fechas de corte se pueden fijar de varias maneras, como por ejemplo algún día específico de la semana o de la quincena. El único requisito es que el plazo de gracia máximo que se puede otorgar a partir de la fecha de cobro de un documento y el pago a la empresa de Factoraje es de diez días hábiles.

Para determinar el precio de los documentos, el descuento se aplica considerando como fecha de vencimiento la que se haya

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

pactado como fecha de corte, simplificando así en gran medida la operación, al tomar para varios documentos una misma fecha de vencimiento.

Este sistema constituye una excelente manera de financiarse, ya que durante el tiempo que transcurre entre que el vendedor cobra a su cliente y entrega ese dinero a la empresa de Factoraje, la primera dispone de esos recursos frescos para cubrir cualquier necesidad o para invertirlos hasta que se cumpla la fecha de corte (pago), ésta última opción es la más recomendable puesto que además de no arriesgar los recursos se obtiene un interés mismo que merma el costo financiero.

EJEMPLO:

Utilizando el ejemplo anterior, pero considerando que la fecha de corte de los tres documentos será hasta el día 46 (fecha en el que se pagaría el tercer documento):

Valor nominal : $200,000.00 $100,000.00 $75,000.00

Plazo a Vto.: 30 días 35 días 45 días

Fecha de Corte día 46

Plazo 46 días

Tasa de Descuento 50 %

Valor Total de los Documentos $375,000.00

Para determinar el descuento diario:

$375,000.00 X 50% = $187,500.00

$187,500.00 / 360 ≈ $520.83

Determinemos el descuento total:

$520.83 X 46 días ≈ $23,958.33

Ahora determinemos el precio:

$375,000.00 - $23,958.33 = $351,041.67

En este caso, el vendedor debe entregar los $375,000.00 que valen los documentos, hasta el día 46 a partir de que se inició la operación.

Esta opción se aplica mucho en empresas que tienen sus carteras muy pulverizadas, tanto en número de clientes como en vencimientos o, por el otro lado, cuando la empresa de Factoraje no tiene la posibilidad de cobrar en algunos puntos del interior de la República debido a que no tienen oficinas representantes.

El vendedor puede entregar la información a la empresa de Factoraje por medios magnéticos siempre y cuando la información sea muy extensa. Para realizar esto, se deben coordinar el departamento de sistemas de la empresa de Factoraje y la del vendedor. A pesar de que la información se entregue por disquete, el vendedor debe de firmar la carta de cesión obligatoriamente.

La carta de cesión para cualquier operación de cobranza delegada normalmente contiene los datos indicados a continuación:

a) Tendrá que ser en papel membretado de la empresa vendedora.

b) Fecha de la cesión.

c) Dirección completa de la empresa de Factoraje a la que se cederán los documentos.

d) Se tendrá que dirigir a la persona que atienda por parte de la empresa de Factoraje, llámese Promotor, Subgerente, Gerente, Subdirector o Director.

e) Una leyenda en donde se entienda que se están cediendo los documentos, como por ejemplo:

"Por la presente, relacionamos la cartera de documentos y cuentas por cobrar que estamos cediendo de acuerdo al contrato de compraventa de documentos con cobranza delegada que celebramos con ustedes y que a continuación de detallan:"

f) Número que identifique cada cuenta cobrar.

g) El emisor de dicho documento.

h) El monto o valor nominal.

i) Fecha de vencimiento.

j) Fecha real de cobro.

k) Nombre, cargo y firma de la persona autorizada por parte de la empresa vendedora con poder de actos de dominio o administración sin limitantes.

Es importante destacar que este tipo de operación conlleva a un mayor riesgo para la empresa de Factoraje debido a que no se tienen las cuentas por cobrar físicamente, por lo que es recomendable que se realicen auditorías constantes a la empresa vendedora, con el fin de constatar que los documentos existen; esto último se debe incluir en el contrato normativo como una cláusula.

3.8. FACTORAJE A PROVEEDORES

El Factoraje a Proveedores o también llamado Plan de Apoyo a Proveedores, consiste en establecer un convenio entre una empresa cualquiera que sea su ramo y una empresa de Factoraje para que sus proveedores vendan a éste las facturas, contrarecibos, letras de cambio o pagarés que dichas empresas emiten como pago de las mercancías adquiridas.

Es a través de este plan que la empresa de Factoraje y la empresa Emisora brindan a los proveedores la oportunidad de obtener recursos mediante un mecanismo ágil, inmediato y sin costos adicionales; salvo el costo del descuento de las cuentas por cobrar. De esta forma la empresa Emisora puede no sólo mantener sus convenios actuales, sino mejorarlos en suministro y condiciones de pago; ver figura No. 6, flujo de operación.

FACTORAJE A PROVEEDORES

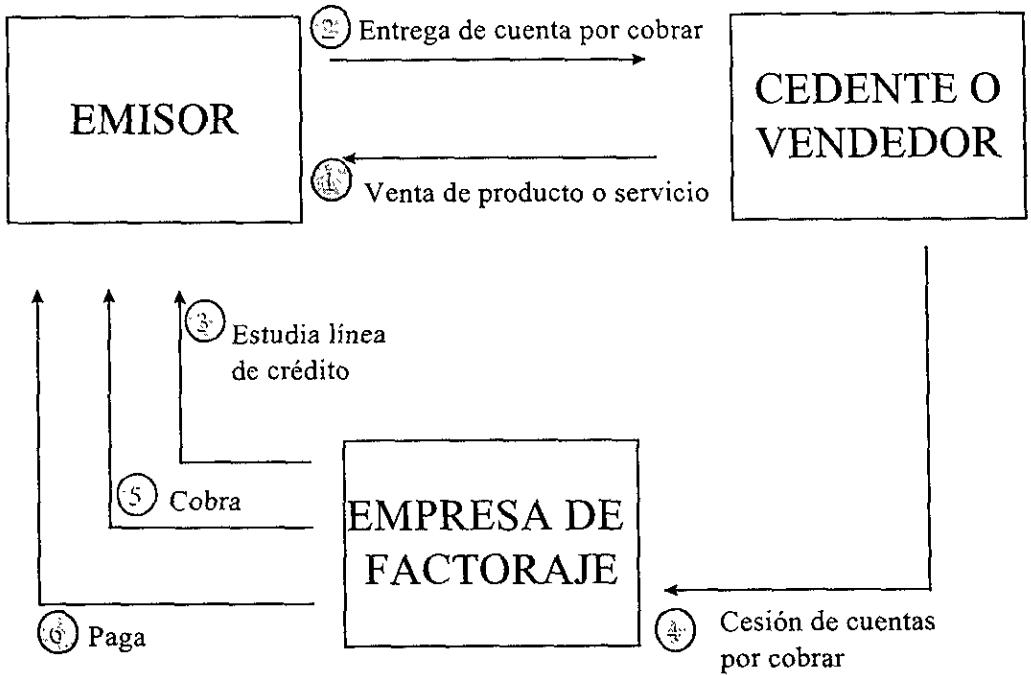


Figura 6

CICLO PRODUCTIVO DE LAS EMPRESAS:

El ciclo productivo de las empresas se puede definir como el lapso de tiempo que transcurre entre la compra inicial de materias primas y la venta final de los productos terminados. Este proceso atraviesa diversas fases para finalizar en las ventas a contado y las ventas a crédito, originando éstas últimas las cuentas por cobrar.

Uno de los objetivos fundamentales de toda empresa así como de sus proveedores es mantener o incrementar el volumen de ventas, por lo que se ven en la necesidad de ofrecer óptimas condiciones y términos de crédito.

Por otro lado, para los proveedores de toda empresa, la disponibilidad de recursos es de importancia fundamental para continuar su ciclo productivo, de tal forma que buscan fuentes alternas de financiamiento. Sin embargo, la formalización de éstos créditos exige tiempo, garantías y diversos trámites donde algunas empresas no cubren los requisitos solicitados por las instituciones financieras.

Mediante el Plan de Apoyo a Proveedores, éstos no necesitan de una línea de crédito, ya que ésta es autorizada por la empresa de Factoraje a la empresa Emisora de los documentos, por lo que de ésta manera sus proveedores obtendrán liquidez inmediata al vender sus cuentas por cobrar.

Tanto el Emisor como el Proveedor obtienen una serie de beneficios, mismos que detallamos a continuación:

Para la empresa Emisora:

a) Al ofrecer la empresa la oportunidad a sus proveedores de obtener recursos a través de un mecanismo ágil e inmediato (Factoraje), puede no solo mantener sus convenios actuales, sino que puede mejorarlos en suministro, precio y condiciones de pago.

b) Le permite continuar obteniendo crédito de sus proveedores en época de poca liquidez, en las que éste se encuentra restringido.

c) Permite la planeación de su tesorería programando fácilmente sus compras y el pago de las mismas.

d) Permite la concentración de pagos a una sola empresa (de Factoraje) en lugar de efectuar estos pagos a cada uno de sus proveedores.

Es de vital importancia señalar que una de los beneficios más importantes que este tipo de operación otorga, es la opción de pago anticipado, la cual como su nombre lo indica, el Emisor puede pagar

anticipadamente a la empresa de Factoraje las cuentas que éste haya adquirido de sus proveedores.

El beneficio de pagar antes del vencimiento, consiste en obtener un descuento por pronto pago, mismo que la empresa de Factoraje cotizará a la empresa Emisora en función del plazo y las condiciones prevalecientes en el mercado.

Cuando la empresa Emisora quiera pagar anticipadamente algunos o todos los documentos de sus proveedores, deberá avisar con tiempo a la empresa de Factoraje para que ésta última pueda planear sus flujos de efectivo o establecer fechas para realizar el pago anticipado.

Para el Proveedor

a) Disponibilidad inmediata de recursos a través de sus cuentas por cobrar.

b) La confianza de que al realizar ventas a crédito a la empresa Emisora puede negociarlas inmediatamente con la empresa de Factoraje, logrando obtener recursos sin que medie una línea de crédito para él, sin que tenga que pagar reciprocidad alguna.

c) Mejoran su posición financiera al evitar la contratación de nuevos pasivos.

d) Reducen costos en las gestiones de cobranza.

e) Planear y optimizar a corto plazo el manejo de su tesorería.

Formalización del Factoraje a Proveedores.

Este plan especifica los lineamientos generales respecto a la mecánica operativa de acuerdo a las necesidades de la empresa Emisora y la de Factoraje en cuanto al aspecto administrativo.

Participantes: Empresa Emisora (Emisor).
Proveedor.
Empresa de Factoraje (Factoring).

Fase I.

Formalización entre el Emisor y el Factoring.

a) Estudio y otorgamiento de la línea de crédito.

b)Celebración del contrato normativo el cual reúne las características y condiciones de la operación.

c) Registro de las firmas autorizadas.

d) Establecer los lineamientos generales respecto a:

1.- Tipo de documento que se entregará al proveedor.

2.- Proveedores que participarán en el Plan.

3.- Trámites y requisitos previos al cobro.

4.- Trámites y requisitos de cobranza.

Fase II.

Formalización entre el Factoring y el Proveedor.

a) Celebración del contrato normativo el cuál deberá especificar las características del descuento de las cuentas por cobrar.

b) Registro de firmas autorizadas.

c) Copia del Acta Constitutiva y de Poderes.

d) Copia del R.F.C. y comprobante de domicilio fiscal.

Forma de operación.

a) El costo financiero lo absorbe el Proveedor.

El proveedor entrega a el Factoring el documento debidamente endosado y éste último le liquida el valor nominal del mismo, menos el costo financiero de la operación, el cual es cobrado por anticipado. En caso de que el documento que se negocie esté sujeto a devoluciones, el Factoring tendrá que aplicar un aforo el cuál dependerá de la política de éste para cubrirse en caso de pago en corto. El Factoring regresará al proveedor, uno o dos días después del cobro, el aforo retenido o las notas de cargo en su caso.

b) El costo financiero lo absorbe el Emisor.

El Emisor entrega al proveedor un pagaré el cuál genera intereses a rendimiento a una tasa previamente pactada con el Factoring. El Proveedor acude con éste para recibir el 100% del valor del pagaré sin descuento alguno. En el plazo pactado originalmente, el Factoring

acude al vencimiento con el Emisor para cobrar capital más intereses.

CAPITULO IV

EL FACTORAJE EN LA EMPRESA MEXICANA.

4.1.- VENTAJAS:

En la actualidad nos hemos dado cuenta que es de suma importancia que la las empresas Mexicanas cuenten con distintas alternativas para financiarse, debido a que en muchas ocasiones dentro de su ciclo productivo se requiere de recursos monetarios para apoyar el capital de trabajo, ya que este cubre las necesidades inmediatas.

Es importante destacar que la operación de factoraje (Tema que nos ocupa) manejada dentro de una empresa Mexicana, requiere de un especial cuidado, debido a que en muchas ocasiones los recursos obtenidos por la cesión de las cuentas por cobrar son canalizados para otro tipo de necesidades y no para el que esta diseñado dicho producto.

Dentro de las principales ventajas que podemos observar en el factoraje encontramos las siguientes:

Liquidez inmediata, se obtiene al momento de ceder la cuenta por cobrar

Aprovechamiento de oportunidades de precio y descuento por pronto pago; al tener la opción de descontar nuestras cuentas por cobrar

inmediatamente, nos da la posibilidad de realizar compras de materias primas a mejor precio o descuentos atractivos, debido a que el pago por las mismas seria de contado.

Nivelación de flujos de caja; beneficia particularmente a empresas con ventas y cobranzas ciclicas

Nivelación de inventarios; nos permite mantener un stock suficiente en los inventarios ya que se cuenta con los recursos suficientes para hacernos de estos, y así poder satisfacer las necesidades de nuestros clientes oportunamente.

Al utilizar el factoraje se reducen los activos, lo que implica una reducción para la base gravable en el pago del 2 % del impuesto al activo.

La estructura financiera de una empresa no se vera afectada negativamente al mantenerse igual el pasivo en lugar de incrementarse, lo anterior se puede apreciar en la razón financiera de apalancamiento, debido a que al utilizar el factoraje esta no cambio, en cambio, con el crédito bancario el apalancamiento se incrementa y esto afecta a la capacidad de financiamiento bancario.

Existe una mejoría con respecto a la rotación de cuentas por cobrar en la cual el resultado es menor.

No afecta la capacidad de financiamiento bancario

No congela recursos por reciprocidad; esto es, no existe ninguna obligación de mantener recursos en una cuenta de inversión específica, garantizando la propia operación.

Disminuye costos de crédito y cobranzas; una vez cedida la cartera de clientes podemos reducirlo en gran medida el departamento de crédito y cobranza, lo que genera un gran ahorro en pago de sueldos, prestaciones etc.

4.2.- DESVENTAJAS:

El costo financiero puede resultar elevado cuando se otorgan plazos muy cortos, por efecto del porcentajes de comisión que cobra el factor.

El monto máximo de financiamiento que podemos obtener, es el importe de hasta un máximo del 100 % de las cuentas por cobrar que genera una empresa.

La selectividad de los documentos por el factor no aporta reducción de costos de cobranzas.

Cobertura geográfica limitada; esto se refiere a que no todas las empresas de factoraje cuentan con una red de sucursales suficiente para realizar el cobro dentro de todo el territorio nacional.

Realmente el único caso en que resultaría desventajoso para una empresa utilizar el factoraje sería si sus intenciones fueran únicamente las de obtener recursos, sin poder aprovechar ninguno de los demás beneficios que ofrece. Es muy importante considerar que esta situación seria desfavorable sólo si la empresa en cuestión tuviera la estructura y capacidad de obtener líneas de crédito para otras alternativas que resultaran mas atractivas, así como el tiempo suficiente para esperar la autorización y tramite necesarios.

CAPITULO V

CONCLUSIONES

Desde épocas muy remotas han existido operaciones similares a lo que hoy conocemos como factoraje, al cabo del tiempo esta actividad a tomado cada vez mas importancia dentro del sector financiero; en la actualidad el factoraje se a convertido en una operación de gran importancia para muchas de las empresas mexicanas que requieren de financiamiento a corto plazo.

Debido al gran auge que a tenido el Factoraje en México, se creo la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje, A.C. para darle mayor presencia tanto al producto, como a las empresas que lo ofrecen.

El Factoraje es una operación que se encuentra totalmente reglamentada y regulada tanto en las propias operaciones, como en las empresas que prestan este servicio, dicha reglamentación la encontramos en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito y su regulación es a través de la Comisión Nacional bancaria y de Valores, así como la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Para muchas de las empresas mexicanas es importante recurrir al financiamiento, ya sea vía proveedores o empresas financieras, para

mejorar el ciclo productivo de una empresa y de esta forma ser mas eficientes.

El sistema financiero Mexicano cuenta con varias alternativas de financiamiento a corto plazo; las podríamos dividir en las que ofrecen los bancos y las empresas de factoraje; dentro del capitulo III describimos cada una de estas alternativas concentrándonos básicamente en las operaciones de factoraje, donde nos podemos dar cuenta de la versatilidad de operaciones que ofrece este producto a diferencia de otros; con esto no queremos decir que el factoraje sea la mejor opción de financiamiento, pero si una alternativa que se debe considerar por las ventajas adicionales que ofrece, mismas que detallamos dentro del capitulo IV.

Como pudimos apreciar en el capitulo IV de este trabajo, en donde comentamos acerca de las ventajas y desventajas del factoraje, nos damos cuenta que las ventajas son mayores siempre y cuando éstas se aprovechen de la mejor forma, es por esto que es importante el ubicar el tipo de operación que corresponda a la necesidad que tenga el usuario, así como tener presente las personas o elementos que intervienen dentro del factoraje.

A lo largo de este trabajo hemos tratado de transmitir al lector la importancia que el factoraje representa como una herramienta más para la obtención del capital de trabajo dentro del ciclo productivo de la empresa mexicana.

Se ejemplificaron a detalle las operaciones de factoraje, transmitiendo así al lector la forma de operar dentro de la particularidad de cada necesidad así como los flujos respectivos.

Dentro del marco político y económico mexicano actual, las empresas de factoraje han sufrido un deterioro dentro de su operatividad como de sus estructuras, desapareciendo una gran cantidad de estas, ya que la recuperación del financiamiento a corto plazo se vio fuertemente afectado, derivado de la mala cobranza que existió a partir de Diciembre de 1994, en el que se pierde continuidad dentro del ciclo productivo.

Es a últimas fechas que se empieza a ver una mejoría en la cobranza, lo que permite que las empresas de factoraje nuevamente proporcionen el servicio a su clientela.

BIBLIOGRAFIA

1.- TALMUD, Antigüo Testamento, concepto.

2.- AMEFAC, "El factoraje actual en México". 1994

3.- Instituto Mexicano de Administarcion Bancaria, curso: Factoraje financiero, C.P. Agustin Rojas Sánchez.

4.- Pequeño Larousse Ilustrado, Editorial Larousse, México, D.F.

5.- Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito

6.- Diccionario de Derecho, Rafael de Pina Vara, Editorial Porrua, S.A. México, 1994

7.- Casa de Bolsa Probursa, S.A. de C.V. documento informativo, financiamiento corporativo.

8.- El Sistema Financiero Mexicano, Secretaria de Hacienda y Credito Público.

9.- Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

10.- Manual de promoción, Factoring Inverlar, S.A.de C.V.

11.- Manual de operaciones, Factoring Inverlat,S.A.de C.V.

12.- Manual de credito, Banorte