

878508
2-A
2eye.

UNIVERSIDAD NUEVO MUNDO

ESCUELA DE CONTADURIA

Con estudios incorporados a la Universidad Nacional Autónoma de México



EL FACTORAJE EN MEXICO: GENERALIDADES DE LA MECANICA DE OPERACION

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A
PATRICIA CRISTINA GARCIA MELGAREJO

DIRECTOR DE TESIS: LIC. ISAAC RIVERA DIAZ

MEXICO, D. F.

1994

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

GRACIAS A MIS PADRES,

POR TANTOS AÑOS DE ESTAR SIEMPRE PENDIENTES DE MIS CLASES, TAREAS, TRABAJOS, Y EXAMENES, CON LO QUE CREARON EN MI EL HABITO DE LUCHAR PARA QUE TODO FUERA LO MEJOR POSIBLE.

POR COMPARTIR MIS ALEGRÍAS DE NIÑA, MIS CONFUSIONES, TRISTEZAS, IRRESPONSABILIDADES Y SATISFACCIONES EN LA ADOLESCENCIA, Y AHORA MIS LOGROS.

POR AYUDARME A ENCONTRARLE SENTIDO A LA VIDA PARA PODER SER FELIZ.

GRACIAS A TI LUIS ARMANDO,

PORQUE DESDE QUE NOS CONOCIMOS ESTUVISTE JUNTO A MI, ACONSEJANDOME, SOPORTANDO MIS MALOS HUMORES, COMPARTIENDO MUCHÍSIMAS ALEGRÍAS Y ESCUCHANDO MIS DESILUSIONES Y TRISTEZAS.

POR TANTOS DÍAS DE INSISTIR PARA QUE TERMINARA LA TESIS.

PORQUE GRACIAS A TU PACIENCIA Y AMOR HE SIDO MUY FELIZ ESTOS ÚLTIMOS AÑOS Y LO SEGUIRE SIENDO MIENTRAS ESTEMOS JUNTOS.

INDICE

INTRODUCCION

I. SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

1.1. ESTRUCTURA

- 1.1.1. AUTORIDADES.
- 1.1.2. INTERMEDIARIOS BANCARIOS.
- 1.1.3. INTERMEDIARIOS NO BANCARIOS.
- 1.1.4. GRUPOS FINANCIEROS

II. EL FACTORAJE EN MEXICO

2.1. ANTECEDENTES DEL FACTORAJE

- 2.1.1. FACTORES QUE APOYAN A LA CONSOLIDACION DEL FACTORAJE EN MEXICO

2.2. EL FACTORAJE COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO.

- 2.2.1. FUENTES DE FINANCIAMIENTO ALTERNAS AL FACTORAJE.

2.3. DIFERENCIAS ENTRE FACTORAJE Y CREDITO.

2.4. REGLAMENTACION DE LA EMPRESAS DE FACTORAJE.

- 2.4.1. ORGANISMOS QUE LO REGULAN
- 2.4.2. CAPITAL
- 2.4.3. CARTERA
- 2.4.4. OPERACIONES
- 2.4.5. PROHIBICIONES
- 2.4.6. INFRACCIONES
- 2.4.7. DELITOS

III. BREVE ANALISIS FISCAL DE LAS EMPRESAS DE FACTORAJE (REFORMAS DE 1992)

- 3.1. CONCEPTO DE ENAJENACION DE DERECHOS DE CREDITO.
- 3.2. OBLIGACION DE NOTIFICAR AL DEUDOR LA TRANSMISIÓN DE LOS DERECHOS DE CREDITO.
- 3.3. EFECTOS DE LA REFORMA FISCAL EN LA GANANCIA O INTERES DERIVADO DE CONTRATO DE FACTORAJE.

IV. TIPOS DE FACTORAJE

4.1. FACTORAJE A CLIENTES

- 4.1.1. CON RECURSO
- 4.1.2. SIN RECURSO

4.2. FACTORAJE A PROVEEDORES

4.3. FACTORAJE INTERNACIONAL

V. MECANICA DE OPERACION.

- 5.1. PROMOCION.
- 5.2. ANALISIS DE CREDITO.
- 5.3. OPERACIONES.
- 5.4. TESORERIA.
- 5.5. COBRANZAS.
- 5.6. CONTABILIDAD.

VI. LAS EMPRESAS DE FACTORAJE ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

- 6.1. OBJETIVOS GENERALES
 - 6.1.1. GENERALIDADES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO
 - 6.1.2. POSTURAS NEGOCIADORAS
 - 6.1.3. DESREGULACION Y APERTURA
- 6.2. DEBILIDADES DE LAS EMPRESAS DE FACTORAJE ANTE LA APERTURA ECONOMICA.
- 6.3. VENTAJAS DE LAS EMPRESAS DE FACTORAJE ANTE LA APERTURA ECONOMICA.
- 6.4. PERSPECTIVAS DEL SECTOR
- 6.5 ESTRUCTURA DEL MERCADO

VII. CONCLUSIONES.

ANEXOS

BIBLIOGRAFIA

INTRODUCCION

En los últimos cinco años, el Sistema Financiero Mexicano ha experimentado uno de los cambios más profundos de la historia reciente. Este proceso ha sido clave para la transformación económica.

La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito sufrió diversas modificaciones y adiciones con el propósito de liberar y desregular las actividades realizadas por dichos intermediarios financieros no bancarios, con el fin de promover su desarrollo equilibrado y aumentar la eficiencia de los servicios que ofrecen al público.

Una de las principales reformas fue el reconocimiento jurídico de las empresas de Factoraje como Organización Auxiliar del Crédito.

Anteriormente éstas practicaban descuentos de documentos sin que las autoridades financieras tuvieran la facultad de regular y supervisar su actividad. Esta falta de control y vigilancia constituía un vacío de información sobre el impacto que esta actividad tenía en el Sistema Financiero y, sobre todo, una total ausencia de control sobre un eslabón importante en el sistema crediticio. En virtud de la relevancia que su actividad iba adquiriendo y con el fin de regular su operación y garantizar la protección de los intereses del público usuario, se optó por reconocer oficialmente la figura de las empresas de Factoraje.

Esta reforma fue importante, ya que en nuestro país las empresas pequeñas y medianas se caracterizan por su más baja capitalización y su más estrecha capacidad administrativa, no teniendo la mayor parte de ellas acceso al financiamiento, lo que les impedía modernizar su tecnología y superar sus restricciones de liquidez.

En este contexto, el Factoraje financiero viene a constituir un esquema de financiamiento idóneo para las empresas, ya que mediante la enajenación de los derechos de cobro, a través del descuento de documentos, obtienen un adecuado flujo de efectivo para la realización de sus operaciones.

El presente estudio está encausado a mostrar el campo de acción del Factoraje financiero, desde sus orígenes, sus ventajas y desventajas, sus modalidades y reglamentación legal dentro de la economía nacional.

Asimismo confío en que este trabajo será de gran utilidad para aquellas personas que se encuentran en la cabeza de la pequeña y mediana industria mexicana, que requieran acceso a recursos frescos para fortalecer su capital de trabajo a través de la cesión de sus cuentas por cobrar.

I. SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

El Sistema Financiero Mexicano es un conjunto orgánico de instituciones que generan, recogen, administran, orientan y dirigen tanto el ahorro como la inversión dentro de una unidad política-económica, constituyendo el gran mercado donde se contactan oferentes y demandantes de recursos monetarios.

Tiene como objetivo el canalizar las diferentes necesidades financieras superavitarias o deficitarias de sus integrantes a través de las diferentes instituciones y organizaciones que lo componen utilizando los instrumentos de forma eficiente y respetando las leyes que las rigen.

En la actualidad, el Sistema Financiero Nacional debe ser más eficiente por la competencia interna y para hacer frente a la competencia externa. Además, para que pueda colaborar más al desarrollo nacional, debe ser menos costoso para los usuarios, teniendo un menor diferencial entre las tasas activas y pasivas, y un menor número de instrumentos.

Con el proceso de desregulación financiera que empezó desde 1988, se ha buscado incrementar el nivel de ahorro y una menor distribución del crédito en niveles adecuados de plazos y riesgos. Los cambios en el entorno económico, están ayudando a las transformaciones en el Sistema Financiero Mexicano. Con la privatización de la banca y la entrada de bancos extranjeros, se ha incrementado la competencia, por lo que se pagará más por los recursos que se captan y se cobrará menos por los que se prestan.

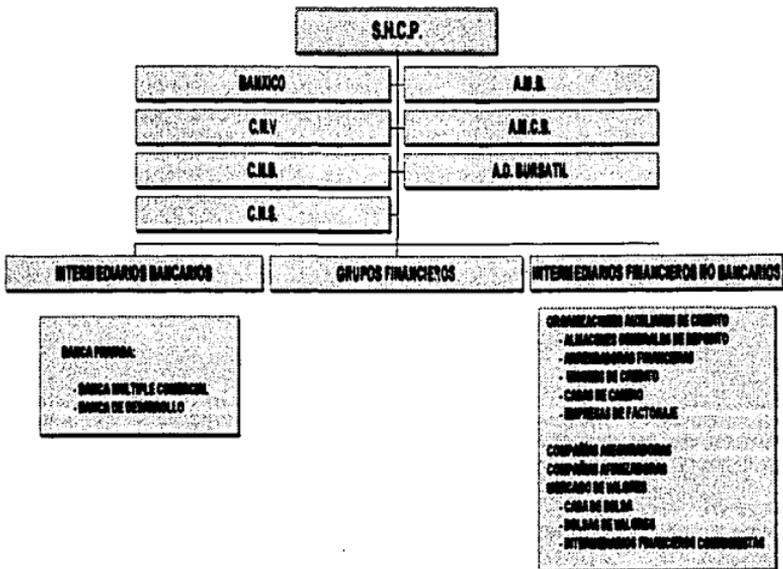
El escenario financiero nacional se encuentra en un proceso de transición: Primero, por pasar de un sistema bancario de propiedad estatal a uno privado, lo que ha implicado realizar ajustes en la orientación de los negocios. El otro elemento de este proceso es la consolidación de los grupos financieros y la entrada de la competencia extranjera, la cual se explicará más adelante.

1.1. ESTRUCTURA

En el sistema financiero mexicano intervienen organismos que se clasifican en:

- Autoridades
- Intermediarios bancarios
- Intermediarios no bancarios
- Grupos Financieros

SISTEMA FINANCIERO MEXICANO



1.1.1. Autoridades

SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Es la máxima autoridad en materia económica, encargada de aplicar la política fiscal y determinar las directrices para el sistema financiero.

Ejerce sus funciones a través de la subsecretaría de la banca y regulando y supervisando la actividad financiera vía Banco de México, Comisión Nacional Bancaria y Comisión Nacional de Valores.

Sus principales funciones dentro del mercado de valores, son las siguientes:

- Dictar disposiciones de carácter general en materia económica, fiscal y monetaria.
- Otorgar autorizaciones para Bolsa de Valores y Casas de Bolsa.
- Autorizar la constitución y operaciones de Grupos Financieros.

BANCO DE MÉXICO

Es el banco central de la nación, sus principales funciones de acuerdo a su ley orgánica son:

- Regular la emisión y circulación de la moneda, el crédito y los cambios.
- Operar con las instituciones de crédito como banco de reserva y acreditante de última instancia, así como regular el servicio de cámara de compensación.

El Factoraje en México: Generalidades de la Mecánica de Operación

- Prestar servicio de tesorería al gobierno federal y actuar como agente financiero del mismo en operaciones de crédito interno y externo. Es el agente exclusivo para colocar redimir y vender valores gubernamentales tales como: cetes, tesobonos, ajustabonos, etc.
- Fungir como asesor del gobierno federal en materia económica y financiera.
- Participar en el Fondo Monetario Internacional y en otros organismos de cooperación financiera internacional.
- Administrar el fondo bancario de protección al ahorro, fideicomiso creado con la finalidad de prevenir problemas financieros en los bancos múltiples.
- Disponer también de acuerdo a la ley de instituciones de crédito: las tasas de interés, comisiones, premios, descuentos y otros conceptos análogos, montos, plazos y demás características de las operaciones activas, pasivas y de servicio, así como las operaciones con oro, plata y divisas, que realicen las instituciones de crédito y la inversión obligatoria de su pasivo exigible.

COMISION NACIONAL BANCARIA

De acuerdo con el artículo 97 de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, la Comisión Nacional Bancaria tendrá la función de " la inspección y vigilancia de las instituciones de crédito en la prestación del servicio público de banca y crédito, y el cumplimiento de las disposiciones de esta Ley."

COMISION NACIONAL DE VALORES

Su objetivo es la promoción y regulación del mercado de valores; dependiendo directamente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; sus funciones y facultades se encuentran indicadas en la Ley del Mercado de Valores; y para cumplir sus objetivos cuenta en su organización con tres órganos: la Presidencia de la Comisión Nacional de Valores, la Junta de Gobierno y el Comité Consultivo.

Entre sus funciones más importantes están:

- Inspección y vigilancia del funcionamiento de los agentes y la Bolsa Mexicana de Valores.
- Inspeccionar y vigilar a los emisores de valores inscritos en el registro nacional de valores e intermediarios, solo respecto a las obligaciones que impone la Ley del Mercado de Valores.
- Investigar actos que hagan suponer la ejecución de operaciones violatorias de la Ley, pudiendo al efecto ordenar visitas de inspección a los presuntos responsables.
- Dictar medidas de carácter general para sancionar la ejecución de operaciones violatorias de esta ley pudiendo al efecto ordenar visitas de inspección a los presuntos responsables.
- Ordenar la suspensión de las cotizaciones de valores cuando en su mercado existan condiciones desordenadas o se efectúen operaciones no conformes con los sanos usos y prácticas bursátiles.
- Intervenir administrativamente a los agentes y Bolsa de Valores con objeto de suspender, normalizar o resolver operaciones que pongan en peligro su solvencia, estabilidad o liquidez, o aquellas violaciones de la Ley del Mercado de Valores y sus disposiciones reglamentarias.

- Ordenar la suspensión de operaciones e intervenir administrativamente a las personas o empresas que sin la autorización correspondiente realicen operaciones de intermediación en el Mercado de Valores o efectúen operaciones de oferta pública respecto de valores no inscritos en el registro nacional de valores e intermediarios.
- Inspeccionar y vigilar el funcionamiento del Instituto para el Depósito de Valores, así como autorizar y vigilar sistemas de compensación, de información centralizada y otros mecanismos tendientes a facilitar el trámite de operaciones o perfeccionar el mercado.

ASOCIACION MEXICANA DE BANCOS

Es una agrupación de tipo gremial que reúne a las Instituciones de Crédito.

ASOCIACION MEXICANA DE CASAS DE BOLSA

Es una organización de carácter gremial que reúne solo a los agentes y casas de bolsa, entre sus objetivos esta:

- Contribuir a mantener la buena imagen de las Casas de Bolsa.
- Dar el apoyo técnico necesario para lograr la consolidación administrativa de sus agremiados.
- Promover un mayor ámbito de operaciones para las Casas de Bolsa mediante la búsqueda de nuevos instrumentos, mercados, funciones.
- Difundir ampliamente los servicios y las posibilidades de las Casas de Bolsa, así como del Mercado de Valores.

- Mantener una adecuada comunicación entre los miembros de la Asociación y las autoridades competentes.

ACADEMIA DE DERECHO BURSATIL

Su objetivo es el estudio, la divulgación y la investigación del Derecho Bursátil y ha cobrado importancia por la profundidad de sus estudios, publicaciones y eventos.

1.1.2. Intermediarios Bancarios

Son organismos que cuentan con la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para poder realizar operaciones de crédito, brindando además servicios conexos tales como: ahorro, inversión, bóvedas, cobranza, servicios fiduciarios, transferencias, etc.

Banca Múltiple Comercial

Algunas de las instituciones que actualmente operan como Bancos Comerciales, tienen sus orígenes en el siglo pasado. Con capital inglés, francés y de otros países europeos, se inició la banca moderna en el porfiriato, proceso que se trunco con la revolución mexicana, pero que retomó su camino de crecimiento entre las décadas de los veinte y treinta de este siglo.

Junto con los capitales europeos invertidos en el sector financiero y los crecientes recursos de un grupo de mexicanos, en la primera mitad de este siglo, llegaron bancos estadounidenses a nuestro país.

La llegada de recursos al sistema financiero fomento una evolución favorable hasta el momento de la nacionalización petrolera, época en la cual los bancos extranjeros decidieron dejar el país y permaneciendo solamente el Citibank.

Esta situación fue negativa desde la perspectiva del financiamiento al corto plazo, ya que escaseó el capital. Sin embargo, fue positiva para desarrollar un sector bancario verdaderamente mexicano, quienes a falta de capital foráneo, concentraron sus esfuerzos en el ahorro nacional y en la capacidad de los altos funcionarios y accionistas de los bancos para llevar adelante a las instituciones.

Entre las décadas de los cuarenta y los sesenta, el Sistema Financiero Nacional evolucionó de manera favorable, sin embargo, como producto del excesivo gasto público y el creciente desequilibrio de las finanzas gubernamentales no se logró hacer frente a las necesidades del gobierno y de las empresas mexicanas, fue entonces cuando el gobierno de José López Portillo nacionalizó la banca para tratar de resolver la difícil situación por la que atravesaba el país. Esta medida expropiatoria no permitió que los bancos se desarrollaran, presentándose mayores problemas. Durante el sexenio de Miguel de la Madrid la banca se empezó a reprivatizar por medio de los Certificados de Aportación Patrimonial (CAP'S) de la serie B. El cambio estructural realizado durante el sexenio anterior y los primeros años del gobierno de Carlos Salinas de Gortari, trajeron como un resultado natural el cambio de la propiedad de la banca.¹

Entre los elementos que conviene destacar en el proceso de reprivatización bancaria, destacan los siguientes:

- Aumenta la competencia en el sector financiero nacional.
- Se presenta un alto grado de capitalización.
- Se modernizará el sector, en el que destaca la tecnología en sistemas y comunicaciones.
- Se reducirá el costo de intermediación y bajarán las tasas de interés, en beneficio del empresario.
- Se presentará un desarrollo más acelerado de diversas actividades, gracias a un crédito más barato, y relativamente abundante.

Banca de Desarrollo.

A los bancos de fomento podemos considerarlos como las instituciones financieras cuyo propósito esencial es promover y fomentar el desarrollo económico en sectores y regiones con escasez de recursos y reducido acceso a los recursos que ofrece la banca comercial, así como apoyar programas y actividades con largos períodos de maduración o que requieran de montos importantes de inversión inicial.

Durante este sexenio la Banca de Desarrollo comenzó a transformar su perfil para el beneficio de la sociedad.

Hasta ahora son dos las piedras angulares de la Banca de Desarrollo en México: Nafinsa y Bancomext.

La institución que hasta ahora otorga mayor apoyo a las pequeñas y medianas empresas, es Nafinsa, que pasó de un banco con una gran actividad de primer piso (apoyo directo a las empresas), a un banco de segundo piso (apoyo a las empresas por medio de otras instituciones financieras).

El apoyo crediticio lo proporciona fundamentalmente, por medio de la Banca Comercial, pero también lo realiza a través de Uniones de Crédito, Arrendadoras Financieras, Empresas de Factoraje, Entidades de Fomento Estatal o Municipal, y en algunos casos, por medio del Mercado de Valores. Es importante señalar, que el apoyo no es solo en cuanto al financiamiento. Según las condiciones específicas de cada institución, Nafinsa, a través de la amplia red de instituciones públicas y privadas, proporciona asesoría, asistencia técnica y capacitación.

Bancomext tiene establecidas estrategias, que responden a los retos que la nueva situación económica presenta:

- Participar activamente en la estructuración y financiamiento de proyectos de inversión orientados a incrementar la oferta exportable.

- Incrementar el apoyo financiero y promocional a empresas pequeñas y medianas, para desarrollar su competitividad internacional.
- Fortalecer el programa de garantías y seguros de crédito para facilitar el acceso al crédito, e impulsar la diversificación de mercados.
- Lograr mayor penetración, incentivando la participación de la banca e incorporando nuevos intermediarios financieros.
- Seguir impulsando la integración de la cadena productiva de exportación, apoyando a los proveedores y los exportadores finales.
- Fomentar el desarrollo y optimización de canales de comercialización.
- Promover la diversificación de fuentes externas de financiamiento mediante esquemas de ingeniería financiera.
- Simplificar el acceso al crédito.
- Continuar con el proceso de descentralización institucional.

Con respecto a las perspectivas de la Banca de Desarrollo en México, se puede señalar, que dentro de la dinámica que se presenta a nivel mundial, ésta encuentra un campo fértil para apoyar proyectos viables en los diversos sectores de la economía.

1.1.3 Intermediarios Financieros No Bancarios

Son organismos que prestan servicios financieros complementarios, distintos al otorgamiento de crédito.

Organizaciones Auxiliares de Crédito

Almacenes Generales de Depósito

El objetivo principal de estas instituciones no es financiero, sino que consiste en recibir, mantener y proteger mercancías por períodos determinados, sin embargo su función financiera resulta cada vez más importante. Esta última, consiste en la emisión de certificados de depósito y bonos de prenda, instrumentos que sirven para conseguir financiamiento, tanto en forma directa a través de la almacenadora o de manera indirecta por medio de los bancos o cualquier otro intermediario financiero.

Además de estas funciones, las almacenadoras también pueden ser una ayuda desde la perspectiva fiscal. Por medio de ellas, las empresas que importan algún bien, pueden evitar el pago inmediato de los impuestos correspondientes de importación.

Arrendadoras Financieras.

Entre los problemas más comunes que se presentan en las empresas, se encuentra la falta de recursos suficientes para comprar la maquinaria más avanzada o cualquier otro bien mueble, en el momento en que se requiere. Invertir en la compra de bienes de capital implica un gran desembolso y reunir los recursos necesarios para este proceso, en ocasiones es un esfuerzo que lleva varios años.

Para solucionar el problema anterior, existe el crédito bancario de largo plazo, sin embargo, no siempre es el más adecuado, ni siempre está disponible. El arrendamiento financiero se convierte entonces, en una de las mejores opciones para conseguir bienes de capital. Desde el punto de vista jurídico, el arrendamiento financiero es un contrato por medio del cual, se obliga una de las partes (el "arrendador") a entregar un bien durante un plazo previamente pactado e irrevocable para ambas partes.

Cuando el plazo del contrato vence, el dominio de la propiedad debe trasladarse a la otra parte. Es decir, el bien pasa del arrendador al arrendatario a cambio de un pago menor al de precio de mercado de dicho bien. El Arrendatario puede pedir que el bien permanezca en manos del arrendador y por su uso pagar una renta menor a la original.

Uniones de Crédito

Son organizaciones que agrupan a socios con una actividad común, ya sea agrícola, ganadera, industrial o comercial, para facilitar el uso del crédito a sus socios, por medio de préstamos entre sus mismos socios, bancos, aseguradoras, proveedores y otras uniones de crédito y/o mediante el otorgamiento de avales y garantías.

Casas de Cambio

Son instituciones que se dedican a realizar operaciones de compra y venta de divisas en forma habitual y profesional.

Empresas de Factoraje

El Factoraje es un instrumento que proporciona liquidez inmediata a las empresas, a través del descuento de las cuentas por cobrar. Al ser este punto el objeto de estudio de la presente tesis, se profundizará en éste a lo largo de la misma.

Compañías Aseguradoras

Son aquellas instituciones que invierten en activos financieros para hacer frente a obligaciones financieras, que se dan como consecuencia del compromiso adquirido de indemnizar a un tercero en caso de que se realice una contingencia, mediante el pago de una prima.

Compañías Afianzadoras

Son organizaciones que prestan un servicio de garantía, obligaciones y contratos que se contraigan entre dos o más personas físicas o morales.

Las afianzadoras ofrecen varios tipos de servicios o fianzas: la de fidelidad, que es la que protege al patrón de ilícitos cometidos por un empleado en el cumplimiento de su contrato de trabajo, la cual se ofrece en forma individual y global; la judicial, ligada a juicios civiles, mercantiles o penales; la de crédito; y finalmente las fianzas generales, que comprenden en su mayoría a las fianzas de anticipo y cumplimiento.

Mercado de Valores

Es un conjunto de leyes, reglamento e instituciones, tendientes a poner en contacto la oferta y la demanda de títulos de crédito. Su desarrollo en el país durante los últimos años ha sido notable, ya que participa en la actualidad con cerca de una tercera parte de la captación financiera.

Casas de Bolsa

Son intermediarios entre la oferta y la demanda de valores. Son Sociedades Anónimas, que realizan actividades de correduría y asesoría de valores en forma consuetudinaria.

Entre sus funciones principales, se encuentran las siguientes:

- Recibir fondos para realizar operaciones con valores.
- Brindar asesoría en materia de valores.
- Otorgar préstamos para la adquisición de valores con garantía de éstos.
- Administrar y guardar valores depositándolos en la S.D. Indeval.

Bolsas de Valores

Es el organismo cuyo objetivo es dotar a los intermediarios de lugar físico, así como el apoyo administrativo para que éstos puedan realizar la intermediación, dando Fe Pública de las transacciones realizadas.

1.1.4. Grupos Financieros.

El proceso de modernización financiera en el ámbito institucional y regulatorio, dio un nuevo impulso hacia finales de 1989, cuando el presidente Salinas de Gortari envió al Congreso de la Unión sendas iniciativas tendientes a reformar un conjunto de leyes que regulaban a la mayoría de los intermediarios financieros. Estas reformas, conocidas como el "paquete financiero", eran: disminuir la regulación excesiva y mejorar la supervisión del sistema en su conjunto; reconocer y regular sin excesos a los nuevos intermediarios e instrumentos; fomentar la capitalización de los intermediarios y el aprovechamiento de economías de escala, y promover una mejor cobertura de mercados y mayor competencia entre intermediarios.

Ante las nuevas condiciones económicas, el Sistema Financiero Mexicano está experimentando reformas tendientes a incrementar su eficiencia y competitividad. Estas últimas se derivan de una mayor demanda de servicios financieros cada vez más complejos y de mejor calidad, de la reducción de márgenes y del incremento en la competencia doméstica y foránea ante la apertura financiera.

Entre las principales medidas y reformas del Sistema, destacan:

- La reprivatización de la Banca Comercial.¹
- La Ley de Agrupaciones Financieras.²
- La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

¹ Decreto presidencial publicado en el Diario Oficial de la Federación, de fecha 18 de julio de 1990 en el que se establece la reprivatización bancaria.

² Ley de Agrupaciones Financieras publicada en el Diario Oficial de la Federación el 18 de julio de 1990.

Con estas reformas se prevé que el Sistema Financiero Mexicano, pueda cumplir con su misión de estimular el ahorro y la inversión, y su canalización a las demandas de desarrollo del país y su población, adoptando un esquema de Banca Universal a través de la figura de Grupos Financieros

Los Grupos a que se refiere la Ley de Agrupaciones Financieras, estarán integrados por una Sociedad Controladora, y por algunas de las entidades financieras siguientes: Almacenes Generales de Depósito, Arrendadoras Financieras, Casas de Bolsa, Casas de Cambio, Empresas de Factoraje Financiero, Instituciones de Banca Múltiple, Instituciones de Fianzas, Instituciones de Seguros, así como por Sociedades Operadoras de Sociedades de Inversión.

Cada Grupo Financiero contará, por lo menos, con tres de las entidades financieras antes mencionadas que no sean Sociedades Operadoras de Sociedades de Inversión, y no podrán participar en un mismo Grupo dos o más entidades de una misma clase.

Actualmente los Grupos Financieros se encuentran en una etapa de integración de las diferentes empresas de servicios financieros que las forman, en busca de la consolidación óptima de su estructura. Después de terminado el proceso de desincorporación bancaria y con la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio, los Grupos Financieros buscan consolidarse dentro de un determinado nicho de mercado que les permita un crecimiento sólido y ser más competitivos en los servicios que prestan, pues están conscientes de que día a día se incrementa la competencia en nuestro país, no solo interna sino externamente y solo aquellas instituciones que cuenten con una estructura sólida, que presten servicios de alta calidad y mantengan costos competitivos, podrán competir con éxito en el complejo y cambiante ámbito de los servicios financieros.

II. EL FACTORAJE EN MEXICO.

2.1 ANTECEDENTES DEL FACTORAJE.

La palabra "Factor", proviene del Latín "Facere", que significa "El que hace". Esta acepción, no tiene relación directa con la palabra "Factoring", puesto que ésta es en realidad una adecuación al lenguaje anglosajón, derivado de la influencia que han generado las empresas norteamericanas precursoras de este servicio.

En virtud de que en español "Factor" se define como el agente comercial encargado de hacer las compras y ventas, y al no contar con antecedentes reales, se acepta el término anglosajón "Factoring". Sin embargo, para el desarrollo de este tema, usaremos la palabra "Factoraje", que es el término que actualmente prevalece en el Sistema Financiero Mexicano.

Según William Hilliez, se inicia en la cultura Neobabilónica de los caldeos, con la aparición de un comisionista, que mediante una comisión garantizaba a su comitente el pago de los créditos otorgados por éste, sin embargo otros autores ubican la aparición del Factor en la antigua civilización romana.

El Factoraje, tal como se conoce actualmente, tuvo su origen en los albores de la revolución industrial del siglo XVIII, motivado por la creciente producción de la industria textil.

Hacia el siglo XIX, en la costa Este de E.U.A. , y especialmente en Nueva Inglaterra, surge la industria textil, que en un principio se veía dominada por el mercado de importaciones, lo que favorecía el desarrollo de los Factores.

El Factor financiaba la industria europea, tomando en garantía las mercancías recibidas en depósito; en el momento que E.U.A. logró su independencia, se dictaron normas proteccionistas dificultando la labor de los Factores. En consecuencia, los factores comenzaron a prestar ayuda a la industria textil americana, aprovechando su conocimiento del comercio y organización especializada para resolver las dificultades de capital y las fluctuaciones a que se veían sometidos los industriales americanos, que obligaba a los mayoristas a adquirir sus inventarios con anticipación a la época fuerte de ventas.

A finales del siglo XIX, la expansión industrial de E.U.A. toma gran auge, por lo que los fabricantes deciden realizar sus ventas directamente prescindiendo del servicio del factor. Los Factores para adaptarse a la nueva situación ofrecieron su experiencia en el tratamiento selectivo de los clientes, enfocando su actividad hacia la necesidad de financiamiento y crédito, tomando así forma de un banquero especializado y disminuyendo su función industrial.

Es a partir de esta época, en que los Factores amplían su campo de trabajo a otras ramas de la industria, y al finalizar la década de los cincuentas, cuando el comercio internacional atraviesa nuevamente una etapa de normalidad, se plantea la introducción de Factoraje en los países desarrollados y en vías de desarrollo.

Los inicios del Factoraje en México los tenemos en 1961, en la XVII Convención Nacional Bancaria, y en la cual el presidente de la Confederación de Cámaras Industriales, propuso que se introdujera en el país el negocio jurídico conocido en Norteamérica como "Factoring".

En esta década se fundaron simultáneamente dos empresas que se dedicarían al Factoraje con recurso:

- Walter E. Heller de México S.A., con participación del grupo de Carlos Trouyet y Walter E. Heller Overseas Co. de Chicago.

- Corporación Interamericana S.A. en la que participaron el Grupo Interamericana que posteriormente formó parte del Grupo Serfin, constituyéndose como Factoring Serfin S.A.

Hasta 1980, solo existían dos o tres empresas de Factoraje en el país , y es prácticamente en los últimos 6 años que se da un importante desarrollo, dando motivo a su ubicación y regulación como Organización Auxiliar del Crédito.

2.1.1. FACTORES QUE APOYAN A LA CONSOLIDACION DEL FACTORAJE EN MEXICO.

A partir de 1986, ha existido un gran interés en este tipo de servicio Financiero promovido fundamentalmente por los siguientes aspectos:

- Política Restrictiva del Crédito Bancario.

A raíz de la situación económica del país, se cerró la posibilidad de financiamiento sobre todo para la pequeña y mediana empresa, viéndose en la necesidad de adquirir capital de trabajo a través de las empresas de Factoraje, mediante el descuento de cartera.

- Periodos Inflacionarios Importantes.

La alta inflación ocasionó que se incrementara el encaje legal y las tasas de interés. El banco tenía pocos recursos , por lo que se volvió más selectivo en el otorgamiento de créditos. En consecuencia, a la pequeña y mediana empresa se les disminuyeron las alternativas de financiamiento.

- Desarrollo del País.

En los últimos años, se han emprendido en nuestro país una serie de medidas y reformas tanto sociales, como económicas, cuyos propósitos fundamentales han sido por un lado, elevar el bienestar social de la población sobre bases productivas y duraderas y , por el otro, enfrentar eficientemente las nuevas exigencias del entorno económico y financiero internacional, caracterizado por la globalización y apertura económica, por los constantes y rápidos avances tecnológicos y por la formación de bloques económicos regionales.

Durante 1988 y 1989, muchas personas físicas e inversionistas mexicanos decidieron formar empresas de Factoraje. Existen diversas razones que justificaron en ese momento la formación de empresas de Factoraje, incluyendo la escasa disponibilidad de créditos a las empresas mexicanas a través de un vehículo distinto que la banca comercial (que en ese momento era propiedad del gobierno mexicano) y las utilidades potenciales que pudieran derivarse de dicha actividad. Se estima que para finales de 1989, más de 150 empresas de Factoraje y otras instituciones similares se encontraban en operación en México¹ y por lo tanto, se experimentó un exceso de oferta de servicios de Factoraje.

La Ley de Organizaciones Auxiliares de Crédito fue modificada en enero de 1991 para incluir a las empresas de Factoraje, y en mayo del mismo año se promulgaron las reglas para la operación de empresas de Factoraje financiero.

¹ Estimaciones de la empresa de Factoraje "Factor Quadrum, S.A. de C.V."

".....la modernización del país requiere de un sistema financiero que apoye y estimule la productividad y capitalización de las empresas y que les permitan mayores niveles de competitividad en los ámbitos nacional e internacional. Estos propósitos se señalan en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 y establece asimismo que con nuestros propios recursos se deberá financiar el desarrollo económico, para lo cual resulta necesario estimular y fortalecer el ahorro interno al tiempo que se perfeccionan estrategias de asignación más eficientes de dichos fondos.

Bajo estos lineamientos es indispensable que el marco jurídico y reglamentario que norma la operación de las empresas de Factoraje financiero, propicie la permanencia y crecimiento de esos intermediarios para que estén en condiciones de apoyar el desarrollo económico y financiero de las empresas usuarias de los servicios que prestan...."¹

Estas nuevas reglas establecieron un nuevo marco jurídico para la operación de estas empresa financieras, definiendo claramente las actividades que podían llevar a cabo las empresas de Factoraje financiero, estableciendo límites a su estructura de capital y sujetándolas a la supervisión C.N.B. Además dicho marco jurídico obligó a las empresas de Factoraje financiero a solicitar y obtener de la S.H.C.P. licencias de operación.

Un gran número de empresas de Factoraje financiero no pudieron cumplir los requisitos de capital mínimo y demás condiciones establecidas por las leyes y reglamentos antes mencionados y por éstas y otras razones, las solicitudes de licencias de operación les fueron negadas por la S.H.C.P. En consecuencia, el número de empresas de Factoraje financiero en México empezó a reducirse. Este proceso de consolidación ha continuado y ha dado por resultado que a marzo de 1994 solamente 55 empresas de Factoraje financiero se encuentren en operación.

¹ Diario Oficial de la Federación Miércoles 16 de enero de 1991. "Reglas para la operación de empresas de factoraje financiero.

Estas medidas responden a una reforma del Estado, que le han permitido centrar su atención en las necesidades básicas de la población y reforzar su papel como rector de la economía.

La política gubernamental, se ha basado en:

- Un estricto control de las finanzas públicas que le ha permitido disminuir su déficit financiero.
- Apertura de la economía, mediante la firma de convenios económicos, como el Tratado de Libre Comercio.
- Desincorporación de empresas y actividades consideradas no prioritarias para el Estado.

Asimismo, se espera que la inflación siga disminuyendo y que tienda hacia los niveles registrados por los principales socios comerciales de México¹.

El Gobierno Federal requerirá, menos recursos para financiar su déficit, debido principalmente, al estricto control del gasto público y a la reducción de la deuda pública tanto interna como externa.

Esto ha traído como consecuencia una disminución de las necesidades de financiamiento del Sector Público, lo que ha permitido canalizar recursos para la inversión productiva del sector privado.

Hasta ahora son pocas las empresas que recurren al Factoraje. Generalmente se trata de pequeñas empresas que están vinculadas a empresas grandes o medianas, tales como cadenas comerciales.

¹ A octubre de 1994, la Tasa de Inflación Anual estimada para este año por la empresa de análisis económico "Macro Asesoría Económica, S.C." es del 6.9% y del 5.9% para 1995. *Nota: La expectativa de principios de año de alcanzar una inflación del 7.9 %, se ha visto modificada a lo largo del año, por diversas acontecimientos políticos, económicos y sociales del final del sexenio de Carlos Salinas de Gortari*

El mecanismo de pago a los pequeños establecimientos no es al contado, otorga una promesa de pago por medio de algún documento que pagará casi siempre a ciertas horas hábiles y un solo día a la semana. Por el lado de las pequeñas empresas se tiene el problema de contar con recursos limitados, no siempre suficientes, para llevar a cabo su proceso productivo normal. Por ello, tiene que buscar créditos puente a través de las instituciones financieras establecidas, y en ocasiones por medio de la economía informal, a costos mucho más altos.

El Factoraje ha venido desempeñando en este proceso, un papel creciente. Ahora que la economía empieza a crecer sobre bases sólidas, y las instituciones financieras se integran a través de Grupos Financieros, el Factoraje será uno de los mecanismos que cobrará relevancia entre los pequeños, micro e incluso medianos empresarios, que venden sus productos a instituciones bien establecidas.

2.2. EL FACTORAJE COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

La aparición del Factoraje en el Sistema Financiero Mexicano, viene a representar una de las mejores fuentes de financiamiento en México a corto plazo en el mundo empresarial, ya que ofrece un financiamiento ágil, inmediato y oportuno, relacionado con el volumen de ventas de las empresas. El manejo de las cuentas por cobrar, es uno de los mayores problemas de los micro y medianos empresarios.

Este tipo de empresas necesitan liquidez, aprovechar oportunidades de precio y descuento por pronto pago, nivelar sus flujos de efectivo y nivelar sus inventarios principalmente, sin que esto genere pasivos ni afecte la capacidad de financiamiento bancario, disminuyendo costos de crédito y cobranzas. Además, el Factoraje financiero, permite obtener crédito de proveedores en época de poca liquidez, proteger los costos de los productos al contar con los insumos necesarios oportunamente y una mejor planeación de su tesorería, logrando así una sólida estructura financiera y una rotación de sus activos monetarios.

Es de gran utilidad para aquellas empresas que venden productos de consumo perecedero, en forma periódica, normalmente a corto plazo y con clientela diversificada.

2.2.1. FUENTES DE FINANCIAMIENTO ALTERNAS AL FACTORAJE.

En virtud de naturaleza del Factoraje, y al tratarse de un medio de financiamiento del capital de trabajo de las organizaciones, es importante mencionar algunas alternativas de financiamiento a corto plazo.

Las empresas pueden recurrir a dos tipos de financiamiento a corto plazo básicamente, por un lado existen los tradicionales créditos bancarios, y por el otro los instrumentos de financiamiento bursátiles.

Los bancos siempre han constituido la fuente natural a la que los empresarios en general han acudido. De todas las operaciones bancarias, solo mencionaremos aquellas que están relacionadas con el proceso de obtención de financiamiento y que se conocen como operaciones "bancarias activas", en virtud de las cuales, al otorgar el banco un crédito o préstamo, se establece la relación jurídica económica: la institución bancaria se constituye como acreedora y su cliente en deudor.

- Préstamo Directo o Quirografario.

Se le denomina quirografario a este tipo de crédito por carecer de una garantía real específica, toda vez que el aseguramiento está constituido por un compromiso basado en la solvencia moral y económica de la empresa o persona firmante.

Este tipo de crédito se garantiza con un pagaré con un plazo mínimo de 7 días, con la posibilidad de renovarlo a plazo de un año. Puede convenirse la tasa de interés en forma fija en función del C.P.P. o de la tasa de rendimiento de ciertos instrumentos de inversión como los Cetes, o bien que sea flotante, de acuerdo con los niveles de reciprocidad mantenidos en la institución prestamista.

- Préstamo Prendario.

Es muy similar al préstamo directo, con la variante de que en este crédito se establece como garantía un bien mueble o un derecho de cobro. Generalmente se establece que en estas operaciones, el importe del crédito no deberá ser mayor al 70% del monto de las garantías.

Según sea la naturaleza de la prenda, se puede pactar que la misma quede en poder del deudor en calidad de depositario, con todas las características y obligaciones que corresponden a dicha figura jurídica. Si la obligación no es cumplida a su vencimiento, se procederá a la venta judicial de los bienes.

- Aceptaciones Bancarias.

Son letras de cambio emitidas por empresas medianas lo pequeñas y avaladas por instituciones bancarias, con base en créditos que la institución aceptante concede a las emisoras. Es un instrumento con un plazo no mayor a 360 días, manejado en múltiplos de N\$100.00 y funcionan a través de tasa de descuento.

De acuerdo al tipo de emisión de las Aceptaciones Bancarias, se pueden dividir en dos:

- Pública: Son aquellas que son colocadas mediante oferta pública y a través de una Casa de Bolsa.
- Privada: Aquellas en las que el Banco gira letras de cambio a su propio cargo, no cotizando en bolsa, y se utilizan los recursos como pasivo bancario tradicional.

- Descuento de Documentos.

Es una operación en la cual el Banco adquiere en propiedad títulos de crédito aceptados , aún no vencidos, provenientes de la compra-venta de mercancías anticipando el importe al tenedor y descontando una cantidad determinada por concepto de intereses y comisiones.

Consiste en obtener anticipadamente el valor de un título de crédito a cargo de un tercero mediante la transmisión de los derechos del título por medio del endoso. Su plazo o vencimiento es de 180 días máximo. La garantía es directo contra el aceptante del protesto y cedente, en función de su solvencia y por medio acción cambiaria. La tasa de interés es cobrada por anticipado según el tiempo que media entre la fecha de negociación y la de vencimiento, cobrándose además una comisión por la cobranza.

- Crédito en Cuenta Corriente.

A este crédito también se le conoce como crédito revolvente y significa que al amparo de ella el acreditado puede efectuar disposiciones y pagos con cargo o abono a la cuenta corriente dentro de los límites de la línea.

Se trata de un crédito para apoyar necesidades de efectivo o de capital de trabajo, como son la compra de materias primas y mercancías, financiar cuentas por cobrar etc. El uso de este servicio, debe siempre representar una ayuda transitoria de caja para fines predeterminados en operaciones de rápida consumación y preferentemente para atender necesidades de temporada. Este tipo de crédito no debe suplir las necesidades más o menos constantes de capital de trabajo.

Los intereses se calculan sobre saldos insolutos y se debe cobrar una comisión por apertura del crédito. Se pueden constituir garantías prendarias o hipotecarias o la combinación de ambas.

- **Préstamo con Colateral**

Consiste en poner a disposición del acreditado una cantidad de dinero equivalente a un porcentaje del valor nominal de los documentos ofrecidos en garantía.

Los títulos (letras de cambio o pagarés) deben provenir de las operaciones normales de la empresa y de ser posible acompañarse de los documentos que les dieron origen, tales como contratos de compra venta, facturas, etc.

Se utiliza fundamentalmente para satisfacer necesidades de tesorería, acelerando el ritmo de conversión de los documentos por cobrar en efectivo.

A través del Mercado de Valores, las empresas encuentran un medio para financiar su capital de trabajo en el Papel Comercial.

- **Papel Comercial Bursátil.**

Es un título de crédito (Pagaré), suscrito por sociedades anónimas mexicanas, para financiar su capital de trabajo y colocado entre el público inversionista. Solamente puede ser emitido por empresas inscritas en la Bolsa Mexicana de Valores, que satisfagan los requisitos de la Comisión Nacional de Valores y de una empresa calificadora de valores, y estén inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios. Se emite a descuento, a un plazo que varía entre los 7 y 360 días, tiene un valor nominal de N\$100.00, sin tener una garantía específica a parte de la solvencia moral y económica del emisor.

2.3. DIFERENCIAS ENTRE FACTORAJE Y CREDITO.

Una vez identificadas las alternativas de financiamiento a corto plazo que existen además del Factoraje, se hace necesario establecer las diferencias existentes entre este último y el crédito, toda vez, que como consecuencia de la relativa novedad de esta figura, a menudo surgen confusiones al respecto.

La línea de crédito otorgada por la empresa de Factoraje a su cliente, no debe considerarse como un pasivo dentro de su balance, ya que ésta no representa una línea de crédito en sí, sino que se refiere al monto máximo de cartera que la empresa podrá descontar con la empresa de Factoraje, en concordancia con su capacidad operativa.

Como consecuencia de lo anterior, una vez que se haya cedido la cartera en Factoraje, al rubro de Cuentas por Cobrar se le deberá restar el monto correspondiente a la cesión, debiendo este último presentarse en otro rubro llamado "cartera descontada" u otro similar, dentro su activo circulante. Como puede observarse, el descuento de cartera no representa un pasivo (crédito), sino una forma de hacer líquidas las cuentas por cobrar de una empresa.

2.4. REGLAMENTACIÓN DE LAS EMPRESAS DE FACTORAJE.

Las empresas de Factoraje financiero en nuestra legislación, son consideradas como Organizaciones Auxiliares del Crédito, por lo tanto la reglamentación básica de éstas se encuentra estipulada en el artículo 65° de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, en el que se determina que las Organizaciones Auxiliares del Crédito requerirán la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para el establecimiento, cambio de ubicación y clausura de cualquier clase de oficinas, ya sea en el país o en el extranjero.

2.4.1. ORGANISMOS QUE LA REGULAN

Haciendo referencia a otros artículos de la citada Ley, se dicta que además de que las empresas de Factoraje Financiero se reglamenten por la S.H.C.P., además son regidas por la Comisión Nacional Bancaria y por el Banco de México.

En lo que a la Comisión Nacional Bancaria compete, determinará ésta la documentación e información que las Organizaciones Auxiliares del Crédito deberán recabar para el otorgamiento de los contratos de Factoraje Financiero, así como los requisitos que dicha documentación deba reunir y la periodicidad con que deberá obtenerse.

La S.H.C.P., después de haber escuchado la opinión de la Comisión Nacional Bancaria, y previa audiencia de la sociedad interesada, podrá declarar la revocación de la autorización otorgada a empresas de Factoraje Financiero en los siguientes casos:

Si la sociedad respectiva no presenta el testimonio de la escritura constitutiva para su aprobación dentro del término de cuatro meses de otorgada la autorización.

Si no inicia sus operaciones dentro del plazo de tres meses a partir de la aprobación de la escritura.

Si al otorgarse la anterior, no estuviera suscrito y pagado el capital que determine la S.H.C.P. al otorgar la autorización.

En el caso del Banco de México, las empresas de Factoraje Financiero estarán obligadas a suministrarle la información de carácter general que éste les requiera sobre sus operaciones, así como aquellos datos que permitan estimar su situación financiera.

2.4.2. CAPITAL

La S.H.C.P. determinará durante el primer trimestre de cada año, el capital social mínimo pagado necesario para constituir o mantener en operación a las empresas del Factoraje Financiero.

"En el caso de que no lo determine en el período señalado, el capital mínimo pagado deberá ajustarse durante el mes de Abril del año de que se trate, aplicando al capital mínimo vigente, el incremento porcentual del Índice Nacional de Precios al Consumidor, publicado por el Banco de México, correspondiente al año inmediato anterior, con el objeto de que el nuevo monto se encuentre exhibido, registrado y protocolizado ante notario público a más tardar el 30 de Junio siguiente. "

Las empresas de Factoraje Financiero deberán mantener un capital contable cuyo monto no será inferior a la cantidad que resulte de aplicar el 4% a la suma de sus activos y de sus operaciones causantes de pasivo contingente.

Del monto total de capital social pagado más reservas de capital, el 40% deberá colocarse en valores gubernamentales, 10% máximo en depósitos y valores a cargo de entidades financieras del país, 10% máximo en depósitos y valores a cargo de entidades financieras del exterior, 30% en anticipos y Factoraje financiero a cargo del gobierno federal, 95% en anticipos y Factoraje financiero que no estén a cargo del gobierno federal, 20% en bienes muebles e inmuebles y acciones de sociedades inmobiliarias y filiales y 30% en otros activos y operaciones causantes de pasivo contingente.

El capital contable de las empresas de Factoraje Financiero se considera integrado por los siguientes conceptos:

- El capital social suscrito y pagado y las reservas de capital.
- Las utilidades no aplicadas y/o las pérdidas no absorbidas del ejercicio vigente y de ejercicios anteriores.
- El 100% de los superávits por revaluación de inmuebles y de acciones en inmobiliarias, así como el 50% del superávit por revaluación de acciones en otras sociedades.

¹ Regla Primera de las Reglas Básicas para la Operación de Empresas de Factoraje Financiero.

El capital contable en ningún momento será inferior al capital social mínimo pagado.

2.4.3. CARTERA

El riesgo crediticio máximo es el 100% de capital contable en un solo deudor, persona moral, y hasta el 25% si es persona física, quedando a discreción de la S.H.C.P. el permitir que se rebasen estos límites.

Existe ambigüedad en el reglamento sobre el monto mínimo de cartera a cargo del Gobierno Federal que puede tomar una empresa de Factoraje, debido a que no se especifica si dentro del concepto de Gobierno Federal se incluye a las empresas paraestatales y descentralizadas.

2.4.4. OPERACIONES

Las sociedades que disfruten de autorización para operar como Empresas de Factoraje Financiero, solo podrán realizar las siguientes operaciones, de conformidad a la reglamentación del artículo 45-A de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito:

- Celebrar contratos de Factoraje financiero, entendiéndose como tal, aquella 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.
- Obtener préstamos y créditos de instituciones de crédito y de seguros del país o de entidades financieras del exterior destinados a la realización de operaciones autorizadas o para cubrir necesidades de liquidez relacionadas con su objeto social.

- 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.
- 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 financiamientos.
- Constituir depósitos, a la vista y a plazo, en instituciones de crédito del país o en entidades financieras del exterior, así como adquirir valores aprobados para el efecto por la Comisión Nacional de Valores.
- Adquirir bienes muebles e inmuebles destinados a sus oficinas o necesarios para su operación.
- 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 agencia.
- Prestar servicios de administración y cobranza de los derechos de crédito.
- Las demás que otras leyes les autoricen.
- Las demás operaciones análogas y conexas que, mediante reglas de carácter general, autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y del Banco de México.

2.4.5. PROHIBICIONES

A las empresas de Factoraje financiero les está prohibido:

- Operar sobre sus propias acciones.
- Emitir acciones preferentes o de voto limitado.
- 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.
- Recibir depósitos bancarios de dinero.
- Otorgar fianzas o cauciones.
- 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.
- Adquirir bienes, mobiliario y equipo no destinados a sus oficinas.
- 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 L.G.O.A.A.C.
- 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.

- Descontar, garantizar y en general, otorgar créditos distintos de los expresamente autorizados.
- Realizar las demás operaciones que no les están expresamente autorizadas.

2.4.6. INFRACCIONES

Las multas correspondientes a sanciones por las infracciones previstas en la L.G.O.A.A.C. serán impuestas administrativamente por la Comisión Nacional Bancaria.

Las infracciones que consisten en realizar operaciones prohibidas o en exceder los porcentajes máximos o no mantener los mínimos previstos por la ley y que se exigen respecto a determinados elementos del activo, pasivo o capital pagado o contable, serán sancionados con multa cuyo monto se determinará sobre el importe de la operación y sobre el exceso o defecto de los porcentajes fijados.

Se sancionará con multa cuyo importe será de cien a seiscientos días de salario o con la pérdida de sus funciones, según la gravedad del caso, a los notarios, registradores o corredores públicos titulados que autoricen las escrituras, o que inscriban actos en que se consigne alguna operación de las que la ley prohíbe expresamente, o que autoricen la celebración de actos para los cuales no esté facultado alguno de los otorgantes.

Se impondrá multa de veinte a cinco mil días de salario si las disposiciones violadas de la ley, no tienen sanción especialmente señalada.

2.4.7. DELITOS

Se impondrá pena de prisión de dos a diez 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 anteriormente mencionadas.

Además se impondrá pena de prisión de 2 a 10 años y multa con importe de 250 a 2,500 días de salario, a los funcionarios y empleados de las organizaciones auxiliares del crédito que:

- Omitan registrar las operaciones registradas por la organización de que se trate o que alteren los registros para ocultar la verdadera naturaleza de las operaciones realizadas afectando la composición de activos, pasivos, cuentas contingentes o resultados.
- Falsifiquen, alteren, simulen o a sabiendas, realicen operaciones que resulten en quebranto al patrimonio de la organización en la presten sus servicios.
- Otorquen prestamos, créditos, o adquieran derechos de crédito por contratos de Factoraje financiero, a sociedades constituidas con el propósito de obtener dichas prestaciones de organizaciones auxiliares del crédito, a sabiendas de que aquellas no han integrado el Capital que registren las actas de asamblea correspondientes.
- Realicen operaciones de préstamo, crédito, o adquieran derechos de crédito con personas físicas o morales cuyo estado de insolvencia les sea conocido, o bien celebren operaciones de Factoraje financiero a sabiendas del estado de insolvencia de los deudores, generándose un quebranto patrimonial a la empresa de Factoraje Financiero.

- A sabiendas, permitan a un deudor desviar el importe del crédito, préstamo, reduciendo notoriamente su capacidad para pagar o responder por el importe de su obligación, y como consecuencia de ello, resulte quebranto patrimonial a la organización.
- A sabiendas, presenten a la Comisión Nacional Bancaria datos falsos sobre la solvencia del deudor.

Se impondrá pena de prisión de dos a cinco años y multa de doscientos cincuenta a dos mil quinientos días de salario, a:

- Las personas que con el propósito de obtener un préstamo, crédito o de celebrar un contrato de Factoraje financiero, proporcionen datos falsos sobre el monto de activos o pasivos de una entidad o persona física o moral, si como consecuencia de ello, resulta quebranto patrimonial para la organización.
- Los funcionarios de una Organización Auxiliar del Crédito que, conociendo la falsedad sobre el monto de los activos o pasivos, concedan el préstamo o crédito.
- Las personas que para obtener préstamos o créditos de una Organización Auxiliar del Crédito, presenten avalúos que no correspondan a la realidad.
- Las personas físicas o morales, así como los funcionarios y empleados de éstas, que presenten Estados Financieros falsos o alterados.

III. BREVE ANALISIS FISCAL DE LAS EMPRESAS DE FACTORAJE (REFORMAS DE 1992).

A consecuencia del volumen, versatilidad y variedad del Factoraje financiero, el Estado Mexicano se vio en la necesidad de regular jurídicamente el contrato de Factoraje financiero y a las instituciones que lo practican.

Sin embargo, debido a que el objeto principal de la presente tesis no es el análisis fiscal de las empresas de Factoraje, presentaré únicamente lo principal en la regulación fiscal de la última reforma que se dio en 1992.

3.1 CONCEPTO DE ENAJENACION DE DERECHOS DE CREDITO

El artículo 14 del Código Fiscal de la Federación contiene, a partir de 1992, una fracción donde establece que, para efectos fiscales, se entiende por enajenación de bienes, la transmisión de derechos de crédito relacionados a la proveeduría de bienes, de servicios o de ambos a través de un contrato de Factoraje financiero, en el momento de la celebración de dicho contrato, excepto cuando se transmitan a través de Factoraje con mandato de cobranza o con cobranza delegada así como en el caso de transmisión de derechos de crédito a cargo de personas físicas, en los que se considera que existe enajenación hasta el momento en que se cobren los créditos correspondientes.

Determina dicho artículo que en la transmisión de derechos de crédito hay enajenación para efectos fiscales, coincidiendo esto con la naturaleza del contrato en cuestión, que según lo define el artículo 45-B de la L.O.A.C, por el mismo *la empresa de Factoraje financiero conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor*, de donde necesariamente ocurre una enajenación que realiza el cliente a favor de la empresa de Factoraje financiero.

Las empresas de Factoraje financiero sólo pueden pactar como objeto del contrato que le es propio, los derechos de crédito que sean el resultado de la proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, proporcionados por personas nacionales o extranjeras.

La transmisión de los derechos de crédito se realiza en el momento de la celebración del contrato de Factoraje financiero, como regla general para efectos fiscales, por lo que es importante identificar el momento de dicha celebración; sin embargo el artículo establece excepciones que también será necesario definir:

a) en los contratos de Factoraje con mandato de cobranza o con cobranza delegada

Aunque la administración de la cobranza corresponde originalmente a la empresa de Factoraje financiero de acuerdo con lo que dispone el artículo 45-B, regla Décima Tercera de las R.O.E.F. permite que la empresas de Factoraje deleguen a los propios clientes la administración de la cobranza, por lo que para el deudor de los derechos de crédito negociados prácticamente no existe diferencia, puesto que el mismo proveedor de los bienes o servicios, continúa gestionando la cobranza.

b) en el caso de que los derechos de crédito estén a cargo de personas físicas

No tiene interés alguno que el último consumidor de un producto o un servicio se le considere perjudicado o beneficiado fiscalmente por la decisión de su acreedor de enajenar los derechos de crédito a su cargo.

En estos casos se deberá considerar enajenación para fines fiscales, hasta el momento en que se cobren los créditos correspondientes. Esto tiene como consecuencia que el cliente de la empresa de Factoraje debe continuar considerándose el propietario del derecho de crédito y para la empresa de Factoraje no hay adquisición para efectos fiscales.

Las modalidades clásicas de las operaciones de Factoraje que inciden en el momento de la celebración del contrato, provienen de los siguientes casos:

- a) la promesa de Factoraje Financiero, en donde la transmisión de derechos de crédito ocurre con posterioridad, según condición que debe quedar establecida en el contrato de promesa; y
- b) el Factoraje a proveedores, caso en el cual el contrato se celebra hasta que los proveedores acudan al cobro de sus derechos de crédito.¹

El propósito fundamental del contrato de Factoraje financiero es la transmisión de los derechos de crédito, la enajenación de los mismos, por ello hasta que dicha enajenación se realice, el contrato de Factoraje quedará celebrado.

3.2. OBLIGACION DE NOTIFICAR AL DEUDOR LA TRANSMISION DE LOS DERECHOS DE CREDITO.

El artículo 32-C del Código Fiscal de la Federación establece la obligación a cargo de las empresas de Factoraje para que en todos los casos notifiquen "al deudor la cesión de derechos de crédito operados por virtud de un contrato de Factoraje financiero" aunque no existe dicha obligación cuando se trate de Factoraje con cobranza delegada.

El establecimiento de ésta obligación está relacionado con el Impuesto al Activo, ya que mediante ésta se delimitarán los momentos a partir de los cuales una empresa deudora de los derechos de crédito negociados, debe considerar deducible una deuda, que por efecto de la transmisión de propiedad de los derechos que ocurre al celebrarse el contrato de Factoraje, pasa a ser titular una empresa del sector financiero.

¹ Artículo 45-C de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito y la Regla Décima Segunda de las Reglas Básicas para la Operación de Empresas de Factoraje Financiero.

Esto significa que cuando un cliente le debe a un proveedor, la deuda puede deducirla de la base del impuesto al activo, pero cuando el proveedor le transmite a la empresa de Factoraje la propiedad de los derechos de crédito a cargo del cliente, entonces este último tiene una deuda con la empresa de Factoraje, y debido a que se trata de una empresa del sector financiero, esa deuda no es deducible de la base del impuesto al activo.

Sin embargo, si el cliente no tiene conocimiento de la transmisión de propiedad de los derechos de crédito que ocurrió, se origina una distorsión de la siguiente manera:

El proveedor no acumula la cuenta por cobrar a cargo de su cliente porque el derecho de crédito ya lo enajenó a favor de la empresa de Factoraje;

La empresa de Factoraje no es contribuyente del impuesto al activo; y

El cliente al no tener conocimiento del cambio de acreedor, sigue deduciendo la deuda aparentemente a favor de su proveedor, en la base del impuesto al activo.

La obligación de notificar dispuesta en este artículo 32-C, viene acompañada de la obligación de recibir la notificación en todos los casos, cualquiera que sea la naturaleza o personalidad del deudor; las excepciones que establece deben aplicarse en forma restringida únicamente a los casos previstos por esa excepción, ya que es evidente que a partir de la notificación, se vincula al deudor con la empresa de Factoraje, su nuevo acreedor, con las consecuencias fiscales ya analizadas.

En el caso de Factoraje con cobranza delegada, el deudor no se da cuenta del cambio de acreedor pues la cobranza la sigue realizando el proveedor original y no la empresa de Factoraje.

Cuando el deudor de un derecho de crédito adquirido por una empresa de Factoraje es una persona física, no hay enajenación de bienes para efectos fiscales, es decir, la persona física sigue considerando titular del derecho de crédito, al proveedor original, pero en virtud de que no hay excepción en la obligación de notificar, entonces la empresa de Factoraje y la persona física están obligadas, la primera a realizar esta notificación y la segunda, a recibirla.

En el caso de que no se trate de un contrato de Factoraje financiero con cobranza delegada y que el deudor de los derechos de crédito negociados, sea una persona física no empresaria, el efecto de la notificación es inútil en el ámbito fiscal, no obstante, debe recibir dicha notificación para evitar una multa del 2% del valor del crédito transmitido. (según el artículo 84-F del C.F.F.).

En los términos del artículo 73 del C.F.F., no se impondrán multas cuando se cumplan espontáneamente las obligaciones fiscales fuera de los plazos señalados por las disposiciones fiscales o cuando se haya incurrido en infracción a causa de fuerza mayor o caso fortuito.

Esta disposición tiene como referencia, la tasa del impuesto al activo que dejará de pagarse por virtud de la ausencia de notificación, pues el deudor al no apreciar la notificación, continuará deduciendo la deuda de la base de dicho impuesto.

3.3. EFECTOS DE LA REFORMA FISCAL EN LA GANANCIA O INTERES DERIVADO DEL CONTRATO DE FACTORAJE.

El artículo 7-A de la Ley del Impuesto sobre la Renta establece que para efectos de esa ley, se considera interés cualquiera que sea el nombre con el que se designe, a los rendimientos de créditos de cualquier clase. Por otra parte, expresamente la mencionada ley delimita que en las operaciones de Factoraje financiero se considera interés la ganancia derivada de los derechos de crédito adquiridos por empresas de Factoraje.

La ganancia en una operación de Factoraje financiero se identifica básicamente por el concepto descuento, es decir, cuando la empresa de Factoraje adquiere los derechos de crédito propiedad de su cliente, por un precio abajo de la denominación del papel adquirido.

Sin embargo, en este tipo de operaciones, es posible que la transmisión de los derechos de crédito no se dé desde el primer momento, ya sea porque se pacta fijar el precio posteriormente, porque los créditos no existen aún o porque se prometió su compra. En estos casos, si la empresa de Factoraje financiero otorga un anticipo, no se genera una ganancia, sino un interés propiamente dicho, es decir, el rendimiento del crédito que representa el anticipo.

Si en Factoraje financiero, el artículo 7-A, al interés acumulable se le denomina ganancia en realidad ésta queda clasificada más bien entre los ingresos acumulables, puesto que deriva de las operaciones comunes de este tipo de empresas. Derivado de las reformas fiscales de 1992, cuando se trata de ganancias derivadas de un contrato de Factoraje financiero son identificables dos momentos distintos de acumulación de dicha ganancia.

a) En los casos en que el Factoraje se celebre con cobranza delegada o mandato de cobranza, o el caso de que el deudor sea persona física, la ganancia se devengará como interés acumulable hasta el momento que se cobre el derecho de crédito transmitido.

b) En los demás casos de ganancia, se acumulará ésta en la medida que se vaya devengando, en el periodo entre la fecha de la adquisición del derecho de crédito y su cobro.

Del texto del artículo 7-B se deriva que las personas morales, como las empresas de Factoraje financiero, tienen obligación de calcular mensualmente los intereses acumulables y la pérdida inflacionaria, es decir, no se trata de un cálculo provisional mensual y otro anual definitivo, sino de un cálculo mensual que queda firme y se sumaría al cerrar el ejercicio.

IV. TIPOS DE FACTORAJE.

La operación del Factoraje, consiste en una transferencia de deuda de su titular a un factor, que se encarga de efectuar su cobro y que garantiza un buen fin, lo mismo en el caso de insolvencia profesional como definitiva del deudor, mediante la retención de una comisión por intervención.

Los elementos del Factoraje financiero, son los siguientes:

- 1) Empresa Factor: Institución que presta servicios financieros a través de los cuales adquiere derechos de crédito a cargo de terceros, anticipando al cliente un porcentaje del valor de los mismos, llevando implícitamente la prestación de servicios de custodia, administración y cobranza de cartera.
- 2) Cliente: Industrial, comerciante o prestador de servicios que como resultado de sus operaciones de producción o venta de bienes y/o servicios, obtiene derechos de cobro y contrata con la empresa Factor la transferencia de los mismos para allegarse de recursos frescos procurándose de esta forma, Capital de Trabajo.
- 3) Deudor: Es la persona física o moral adquirente de bienes o servicios del cliente y que contrae una obligación futura de pago de un precio y que se convierte en deudor precisamente del crédito transmitido al Factor.

4.1 FACTORAJE A CLIENTES

La empresa de Factoraje Financiero conviene con el cliente el adquirir derechos de crédito pudiendo pactar cualquiera de las modalidades siguientes:

4.1.1 FACTORAJE CON RECURSO

Es a través de esta modalidad, que el Factor adquiere de clientes de cualquier magnitud, las cuentas por cobrar que generan en el desarrollo de sus operaciones y en la cual estos clientes se responsabilizan solidariamente con los deudores, de la existencia y legitimidad así como del pago puntual y oportuno de los derechos de cobro originados por dichas cuentas, cedidos a la empresa Factor en caso de incumplimiento del deudor.

Este tipo de Factoraje puede presentar 2 variantes, desde el punto de vista de la cobranza :

- Factoraje con Recurso y Cobranza Directa: El cliente entrega toda la documentación comprobatoria de la existencia y legitimidad de las cuentas por cobrar. El Factor realiza una eficiente labor de la administración y de la cobranza. Los criterios de selección, son en base a la calidad de las cuentas por cobrar. La empresa recibe a cambio el pago del precio por las cuentas cedidas, donde se toma un porcentaje de la cartera, que va del 70% al 100% del valor insoluto y se aplica una tasa de descuento por el plazo vigente a la fecha de vencimiento de cada una de estas cuentas; 48 horas posteriores a la cobranza, el Factor entrega la diferencia del porcentaje que no le entregó al inicio, siempre y cuando se haya cobrado el 100% del importe de los documentos. De no cobrarse el 100%, el Factor entregará solamente el diferencial entre el porcentaje convenido con el cliente y el real pagado, además de las notas de cargo por el importe no pagado que el deudor proporcione.

La transmisión de derechos de crédito a la empresa de Factoraje, surtirá efectos frente a terceros, desde la fecha en que haya sido notificada al deudor, sin necesidad de que sea inscrita en registro alguno u otorgada ante fedatario Público.

Según el artículo 45-K de la L.O.A.C, la notificación de la transmisión de los derechos de crédito podrá realizarse, mediante:

- 1.- "entrega del documento comprobatorio 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, contrarecibo o cualquier otro signo inequívoco de recepción".
- 2.- "comunicación por correo certificado con acuse de recibo, telex o telefacsímil, contraseñados o cualquier otro medio donde se tenga evidencia por parte del deudor"
- 3.- " notificación realizada por Fedatario Público".

El mismo artículo aclara que la notificación deberá ser realizada en el domicilio del deudor, pudiendo efectuarse con su representante legal o cualquiera de sus empleados dentro de un plazo que no exceda de diez días a partir de la fecha en que se operó la cesión del crédito, y destaca que el pago que realicen los deudores al acreedor original o al último titular después de recibir la notificación, no los libera ante la empresa de Factoraje.

- **Factoraje con Recurso y Cobranza Delegada**: Su operación es muy similar a la anterior, con la variante de que la cobranza y custodia es realizada directamente por el cliente, y éste es el que proporciona informes periódicos de la situación de la cobranza de las cuentas y documentos cedidos al Factor. Deberá realizarse la relación de los derechos de crédito que se transmiten, misma que por lo menos deberá consignar los nombres, denominaciones o razones sociales del cliente y de los deudores, así como los datos necesarios para identificar los documentos que amparen los derechos del crédito, los importes y fechas de vencimiento.

La relación jurídica que tendrán las empresas de Factoraje Financiero con las personas que realizarán la administración y cobranza de los derechos de crédito deberá documentarse mediante contratos ante Fedatario Público, y durante la vigencia de éstos, la empresa de Factoraje podrá realizar visitas de inspección en los locales de las personas que realizarán la cobranza, con el objeto de verificar la existencia y vigencia de los derechos de crédito, así como que los mismos se encuentren libres de toda limitación de dominio o gravamen, y al efecto se deberá levantar un acta en la que se asiente el procedimiento utilizado durante la inspección y los resultados de la misma.

Cuando el cliente realice la cobranza de los derechos de crédito, deberá entregar a la empresa de Factoraje la cobranza que realiza, dentro de un plazo que no podrá exceder de los 10 días hábiles siguientes a aquel en que se efectúe la cobranza.

4.1.2. FACTORAJE SIN RECURSO.

Consiste básicamente en la compra en firme de la cartera de un cliente por parte de la empresa factor, en donde ésta anticipa un porcentaje determinado sobre el importe total de la operación. La esencia de esta modalidad estriba en que el Factor absorbe el riesgo de insolvencia de las cuentas por cobrar; esto significa que el cliente no está obligado a responder por el pago de los derechos de crédito por parte del deudor y así nos encontramos en el supuesto de una venta real y efectiva y no de una simple cesión de documentos.

Esta modalidad puede o debe llevarse a cabo siempre y cuando el Factor tenga un conocimiento amplio del obligado y del riesgo que cada uno de ellos implica.

No obstante lo anterior, el Factor puede declinar el pago al cliente cuando el obligado o deudor se rehusa a pagar por causas imputables al cliente (mercancías que carezcan de la calidad pactada, atrasos en la entrega, etc.).

4.2 FACTORAJE A PROVEEDORES

En este tipo de operación, la empresa de Factoraje adquiere los documentos a través de los cuales sus clientes asumen el compromiso de allegarse de bienes o servicios de sus proveedores a crédito.

Principalmente estos proveedores son de grandes cadenas comerciales o industriales y los títulos que generalmente expiden son letras de cambio y pagarés con diferentes vencimientos. Esta modalidad se opera con una línea de crédito otorgada al cliente y no al proveedor, puesto que éste se desprende de la obligación de pago al transmitir al Factor su documento. Se le cubre a tal proveedor anticipadamente el 100% del valor de la cuenta por pagar, deduciendo únicamente la comisión pactada entre el cliente y la empresa Factor.

Los beneficios que el cliente obtiene con este tipo de Factoraje, son continuar obteniendo crédito de sus proveedores en épocas de poca liquidez, en las que éste se encuentra restringido, facilitar la ampliación de plazos ante los proveedores y contar con la protección de los costos de sus productos al tener los insumos necesarios oportunamente, permitiendo una mejor planeación de su tesorería y programando de una forma más fácil el pago de sus compras.

Por el otro lado, el proveedor continúa vendiendo a crédito y cobra de contado facilitando la planeación de flujo de caja, pues podrá cobrar a su cliente a un plazo acorde con sus necesidades de efectivo. La carga financiera que le representa el hacer efectivo el documento antes del vencimiento, se justifica al tener efectivo disponible para ponerlo a trabajar de inmediato en su propia actividad.

4.3 FACTORAJE INTERNACIONAL

Este Factoraje se creó con la idea de apoyar a los exportadores en sus ventas al exterior, mediante la cobertura de un riesgo crediticio de sus compradores en el extranjero, permitiendo incrementar y fomentar sus exportaciones.

Las partes integrantes de la operación, son :

A) Exportador o Cedente: Es la parte que factura los bienes suministrados o la prestación de servicios a un deudor en el extranjero.

B) Importador o Deudor: Es la parte obligada a pagar la factura emitida por el exportador.

C) El Factor Exportador: Es la empresa de Factoraje que garantiza al exportador el pago de la operación.

D) Factor Importador: Es la empresa que absorbe el riesgo por el importador y se encarga de la administración y gestión de la cobranza.

La cobertura es del 100% del valor de la factura por insolvencia, incapacidad o incumplimiento por parte del comprador en el extranjero. El exportador se destiende de la administración y gestión de la cobranza, motivo de la operación, sin embargo, el Factoraje Exportador lo mantendrá informado periódicamente del comportamiento de la gestión. Este tipo de Factoraje, solo opera para ventas a plazo quedando excluidas las operaciones basadas en cartas de crédito. En caso en que al vencimiento el deudor no pague, el Factoraje Exportador, en un plazo no mayor de 90 días posteriores al vencimiento, liquidará totalmente la factura en cuestión. La recuperación por morosidad del deudor, no implica erogaciones adicionales para el exportador y si el no pago se deriva de una disputa comercial ampliamente comprobada por el importador, el compromiso de la cobertura del Factoraje Exportador, quedará suspendida hasta que la disputa se aclare.

El procedimiento a seguir en este tipo de operaciones, es el siguiente:

1) La empresa exportadora solicita el servicio al Factoraje Exportador, proporcionando datos e información de la empresa importadora.

- 2) El Factoraje Exportador envía datos del importador al Factoraje Importador
- 3) El Factoraje Importador solicita información financiera al importador para analizar y evaluar el riesgo comercial de éste.
- 4) El importador proporciona elementos para la evaluación, al Factoraje Importador.
- 5) El Factoraje Importador proporciona al Factoraje Exportador la resolución de la operación solicitada y la cotización de la misma.
- 6) El Factoraje Exportador notifica a su cliente (Exportador) el costo del servicio.
- 7) El exportador envía carta de notificación de cesión de derechos sobre las facturas al importador.
- 8) Se firman los contratos y se realiza la cesión de las facturas implicadas (esto se hace entre el cliente y el Factoraje Exportador.
- 9) Se firman los contratos entre los factorajes tanto importador como exportador y este último envía al primero las facturas cedidas.
- 10) El Factoraje Importador notifica al importador la cesión de las cuentas por cobrar, responsabilizándose de la administración, custodia y manejo de las facturas, así como de la cobertura del riesgo comercial.
- 11) El importador paga al Factoraje Importador en la fecha estipulada.
- 12) El Factoraje Importador transfiere el pago al Factoraje Exportador, conforme a las instrucciones indicadas por este último.
- 13) El Factoraje Exportador remite la cobranza al cliente conforme a lo convenido, deduciendo la comisión.

Esta modalidad en nuestro país está teniendo una relevante importancia en la actualidad, acorde con la tendencia mundial hacia la apertura comercial.

Ante toda una voluntad política por parte de empresas mexicanas de intensificar nuestro comercio con el exterior y sobre todo de encontrar una actividad exportadora de otros productos distintos a los primarios y el petróleo, el Factoraje en su modalidad internacional en nuestros días viene a complementar los instrumentos financieros existentes en el comercio internacional, ya que sus principales ventajas son:

- Realiza por el cliente la evaluación del riesgo de compradores que son investigados por analistas de crédito profesionales y que conocen su mercado local, apoyando la administración de la cobranza y financiando la cartera generada (cabe hacer mención que en la operación real, el Factoraje exportador subcontrata con el Factoraje importador, el riesgo de crédito del importador y la obligación de pago de las facturas después de un tiempo de entre 90 y 150 días máximo después de su vencimiento normal, así como la administración del cobro y la transferencia de fondos en moneda nacional al Factoraje exportador).

V. MECANICA DE OPERACION

La operación de Factoraje debe seguir un procedimiento lógico en el cual intervienen cada una de las áreas funcionales del Factoraje. Dependiendo del tamaño de la empresa de Factoraje, las funciones serán repartidas entre un mayor o menor número de áreas. En términos generales las principales funciones de cada una de estas áreas serán las siguientes:

5.1 PROMOCION

Los principales objetivos de esta área son:

- Captación de clientes.
- Manejo de cuentas de los mismos.
- Servicio directo a clientes de manera óptima.
- Proporcionar papelería a los mismos para la entrada de operaciones.
- Proporcionar información a las áreas correspondientes de los requerimientos de los clientes.

Funciones:

- Visita al prospecto

En esta etapa, el personal de promoción, da una breve explicación sobre lo que es el Factoraje y algunos de los beneficios que podrá obtener el cliente potencial. Si al cliente le parece atractivo, se hace una propuesta con la expectativa de cubrir las necesidades de liquidez y todas las bondades que pueden obtenerse a través de este servicio. Además de lo anterior, la visita al negocio se realiza con el fin de:

- Observar el estado físico del negocio.
- Observar el uso y condiciones de la capacidad instalada.
- Determinar los riesgos de las operaciones solicitadas.
- Conocer a los principales administradores.
- Solicitar, en su caso, documentación para iniciar trámite.

Documentos necesarios para la realización de la operación de Factoraje:

Los documentos que el cliente debe proporcionar a la empresa de Factoraje para poder llevar a cabo el estudio de crédito y la implementación de la operación, son básicamente legales y financieros, así como información general del aval en caso de ser requerido o en el caso de existir una garantía específica, determinar de que tipo de garantía se trata.

- Revisión de documentos.

Una vez obtenida la documentación solicitada, se lleva a cabo una primera revisión de la misma para verificar si cumple con los requisitos establecidos por la institución de Factoraje.

En caso de que no se cumpla con lo requerido, se procederá a llamar al cliente y solicitarle la documentación faltante o la regularización de la misma.

Si los documentos cumplen con lo requerido, se procede a elaborar un memorándum dirigido al área de análisis de crédito, relacionándole los documentos que le serán entregados, los cuales se desglosan a continuación:

- Solicitud escrita presentada por el cliente en la que indique tipo de crédito, monto, plazo, destino y garantías ofrecidas.
- Propuesta de crédito por parte del área promotora, la cual deberá contener la conformidad escrita por parte del área de promoción.

- Detalle de referencias bancarias y comerciales., señalando nombre, domicilio y número telefónico.
- Copia de los avalúos de activos fijos.
- Balance y Estado de Resultados, preferentemente dictaminados, de los últimos tres ejercicios fiscales o en su defecto, que al menos contengan nombre, puesto y firma autógrafa del representante legal de la empresa.
- Balance y Estado de Resultados, con una antigüedad no mayor a tres meses, y relaciones analíticas de las principales cuentas del Balance.
- Información del aval: Relación Patrimonial con datos de inscripción en el R.P.P. de los inmuebles que reporte.

Personas Físicas:

- Identificación
- Acta de Nacimiento
- Acta de Matrimonio en su caso.

Personas Morales:

- Balance y Estado de Resultados
- Copia de la escritura constitutiva
- Copia de las escrituras de otorgamiento de Poderes.
- Copia de las actas de modificaciones a los estatutos de la sociedad (aumento de capital, cambio de denominación de la sociedad, etc.)
- Relación de clientes por ceder.

Una vez entregada esta documentación, se procede a recabar el visto bueno de la Dirección de Promoción para posteriormente elaborar el estudio de crédito para establecer la línea de Factoraje financiero y presentarlo al Comité pertinente, dependiendo del monto solicitado.

Después de que es informado por parte de la Gerencia General la aprobación de la línea, se revisa bajo que condiciones fue autorizada y se procede a mandarle al cliente una carta de autorización.

Una vez que el cliente ha sido informado, se le programa una entrevista con los funcionarios de promoción para llevar a cabo la firma de los contratos normativos de Factoraje financiero , pagaré , contrato de cesión de derechos, contrato de mandato.

Operación

Características que deberán contener los documentos tomados en cesión:

- Monto mínimo establecido de acuerdo a las políticas del factor.
- Razón social completa y no alterada.
- Cantidades no alteradas.
- Documentos debidamente endosados.
- Que no contengan la leyenda de no negociable.
- Vencimientos no menores de 30 días.
- Copia fiel al carbón de las facturas que dieron origen al documento con el sello de recibido o en su defecto el original del pedido.
- Notificación efectuada por el cliente.

En lo que se refiere a los contratos:

- Contrato de Factoraje financiero con rúbrica en cada una de las hojas al calce, de igual manera firma del aval en caso de existir.
- Contrato de cesión de derechos debidamente firmado por cada operación realizada.

- Pagaré firmado por el suscriptor y el aval en caso de que exista, cubriendo el monto total de la línea.
- Tarjeta de firmas, en donde se inscriben las personas que tengan poderes para ejercer actos de administración y de dominio:
 - Que en las mismas se especifique el R.F.C. de la empresa o del cliente en caso de ser persona física.
 - Conocimiento de firma por parte del Gerente de Sucursal.

Recabada esta información, el área de promoción elaborará sus propias notificaciones, turnándolas a su vez al área de Cobranzas y ésta a jurídico para que realice el aviso por parte de del factor al deudor, llevándose un control de las mismas, donde se registrará el nombre de la Empresa, monto y hora de entrega al área de Cobranzas.

Mientras se notifica, se procede a hacer el llenado de los contratos pertinentes, con los datos de la empresa.

Si no existe ningún inconveniente les será abonada la cantidad correspondiente a la cuenta del cliente. En caso de que no tenga cuenta en algún Banco, la empresa de Factoraje le entregará un cheque por dicha cantidad.

El día del vencimiento del documento, el área de cobranzas informará al funcionario de promoción si el deudor pagó oportunamente. Si el documento fue cobrado, el funcionario deberá estar al pendiente de que le sea abonado 48 horas después, el remanente correspondiente a dicho documento.

En caso de que el documento no sea cobrado de inmediato, el funcionario de promoción conjuntamente con el funcionario de cobranzas , le comunicarán al cliente la situación, ofreciendo las siguientes alternativas:

- Pagar intereses moratorios hasta que sea cubierto el adeudo.
- Solventar el mismo la deuda y liquidar directamente al Factor, para evitar intereses moratorios.

El área de promoción, necesariamente deberá combinar la labor de promoción y de atención a clientes para no retrasar las operaciones y ofrecer un óptimo servicio.

5.2. ANALISIS DE CREDITO.

El análisis financiero tiene como finalidad determinar la calidad crediticia, moral, financiera y económica de los solicitantes de Factoraje financiero, seleccionar los compradores en base a su calidad mercantil, imagen en el mercado , experiencia del factor y del cedente.

En el momento en el que se recibe del área de promoción el memorándum anexando la documentación necesaria para el establecimiento de la línea, que es la que a continuación se menciona, se procede a realizar el estudio de crédito.

Documentación necesaria para el establecimiento de línea.

A) Financiera. Esta consta de Estados de Situación Financiera con notas analíticas, Estados de Resultados históricos y de fecha reciente y Estado de Flujo de Fondos.

B) Legal. Se refiere a la escritura constitutiva, poderes, y actas de aumentos al capital social básicamente.

C) General. Se refiere a los aspectos del mercado, abastecimiento, referencias bancarias , de proveedores , etc.

Análisis de Estados Financieros.

El análisis de los Estados Financieros consiste primordialmente, en determinar los índices que muestran la posición en las tres áreas financieras básicas de una entidad prospecto que son : la liquidez o solvencia, la estabilidad o solidez y la productividad o rentabilidad, que genera en el desarrollo de sus operaciones normales.

A) Liquidez. Es la capacidad de pago de una empresa en el corto plazo. Algunas de las razones financieras que se pueden utilizar para medirla son las siguientes:

1.- Corriente = Activo circulante / Pasivo a Corto Plazo

Significa en términos generales, la capacidad de una empresa para cubrir obligaciones a corto plazo. Mientras mayor sea el índice obtenido, mayor será la postura para atender los compromisos inmediatos.

2.- Acida = (Activo Circulante - Inventarios) / Pasivo a Corto Plazo

Esta razón es más precisa que la anterior, puesto que excluye a los inventarios, en virtud de ser los activos menos líquidos dentro del rubro circulante. Se le conoce también como índice de solvencia inmediata.

B) Estabilidad. Es la capacidad de pago de una empresa en el futuro. Esta puede determinarse por medio del uso de los siguientes indicadores financieros:

3.- Apalancamiento Financiero = Pasivo Total / Capital Contable

Representa la proporción que se posee de recursos ajenos en relación con los propios. Un índice alto es generalmente un grado elevado de riesgo y viceversa, un índice menor o lejano de la unidad, es casi siempre una posición sólida.

4.- Apalancamiento de Ventas = (Pasivo Total / Ventas Netas) 100

Esta razón indica, multiplicando el resultado por cien, el porcentaje que representa el capital de terceros sobre las ventas netas generadas de un ejercicio.

5.- Apalancamiento Total = Pasivo Total / Activo Total

Nos indica el grado de endeudamiento que tiene la empresa solicitante de servicios de Factoraje, medido en base a la suma del total de sus activos. Al igual que en el indicador No.3, es idóneo (la gran mayoría de las veces), un índice menor o lejano de 1.

6. Origen del Capital = Pasivo a Corto Plazo / Capital Contable

Muestra que porcentaje de las deudas a corto plazo se tiene sobre el capital propio de la empresa.

C) Productividad o Rentabilidad. Es la capacidad de una organización para generar utilidades. Se mide a través de:

7.- Promedio Mensual de Ventas = Ventas Netas / No. de Meses

Nos brinda el panorama de las ventas mensuales promedio de una entidad.

8.- Incremento en Ventas = (Ventas Mensuales del periodo)

(Ventas Mensuales del Ejercicio Anterior) X 100 - 100

Proporciona el porcentaje de aumento de las ventas de un periodo en relación a las de un ejercicio inmediato anterior.

9.- Aprovechamiento del Activo Fijo = Ventas Netas / Activo Fijo

Esta relación permite al analista de Factoraje, visualizar en que proporción utiliza el solicitante su infraestructura para generar las ventas netas.

10.- Aprovechamiento de la inversión total = Ventas netas / Activo Total.

Al igual que la anterior, califica el grado en que se ha utilizado, en este caso, el activo total de la organización, para obtener las ventas netas.

11.- Productividad de las ventas = Utilidad Neta / Ventas Netas X 100.

Es el porcentaje en el que participan las ventas netas sobre la utilidad también neta del ejercicio, es decir, que porcentaje representa la utilidad neta de las ventas.

12. Rentabilidad del Capital Contable = Utilidad Neta / (capital contable - Utilidad Neta) X 100.

Indica el porcentaje que representa la utilidad neta del ejercicio, del capital contable, excluyendo a la misma, en virtud de que no hacerlo así se duplicaría la utilidad.

13.- Productividad de la inversión total = Utilidad Neta / Activo Total X 100.

Esta razón contempla el porcentaje que la utilidad neta es del total de activos.

14.- Rentabilidad del Cap. de Trabajo = Utilidad neta / Capital de Trabajo X 100.

Es el porcentaje que la utilidad neta obtenida representa sobre el capital de trabajo en un período determinado del prospecto de cliente de Factoraje.

Además de la determinación de las tres áreas anteriores, existen índices operativos que también deben considerarse al realizar el estudio de los Estados Financieros del cliente para determinar la línea de crédito y son los siguientes:

15.- Rotación de cuentas por cobrar (veces) = ventas netas a crédito / promedio de cuentas por cobrar.

Es el número de veces en que se recupera la cartera en un ejercicio.

16.- Convertibilidad de cuentas por cobrar (días) = $360 / \text{Rotación de cuentas por cobrar}$.

Muestra la velocidad de la cobranza, o bien , los días de plazo que se otorgan de crédito en promedio a los clientes.

17.- Rotación de Inventarios (veces) = $\text{Costo de Ventas} / \text{Inventarios}$

Nos referencia el grado de eficiencia en la administración de los inventarios. Mientras mayor sea (en general) la rotación , mejor será el manejo de los mismos. Son las veces en que el inventario es vendido y repuesto.

18.- Convertibilidad de Inventarios (días) = $360 / \text{Rotación de Inventarios}$.

Refleja el número de días promedio en que la mercancía permanece en el almacén.

19.- Rotación de proveedores (veces) = $\text{Proveedores} / \text{Costo de Ventas}$.

Indica la constancia con que el prospecto de cliente de Factoraje, efectúa compras a crédito con sus proveedores. Similarmente a la de los inventarios, entre más alta es la rotación, se puede afirmar que la eficiencia en su manejo es buena.

20.- Plazo Medio de los créditos de los proveedores (días) = $360 / \text{Rotación de proveedores}$.

Significa la periodicidad promedio de los plazos de pago pactados con los proveedores. Al comparar este plazo con el resultante del indicador No.16 , el analista financiero determinará si la empresa cuenta con holgura para cubrir sus compromisos, o bien, si otorga más tiempo para recuperar sus derechos.

Posteriormente de haber realizado el análisis y la interpretación de los estados financieros, se procede a elaborar un Estado de Flujo de Fondos que sirve de herramienta también para observar el manejo de los recursos del cliente.

Como última actividad del área de crédito, se emite un dictamen de Factoraje que se puede estructurar de la siguiente manera:

- **Antecedentes:** Historia económica, referencias bancarias y comerciales, etc.
- **Giro y Organización:** Fecha de constitución, objeto social, organigrama, principales productos y competidores, etc.
- **Situación Financiera:** Ventas, utilidades, liquidez y flujo de fondos, mercado etc.
- **Estructura de la Inversión:** Apalancamiento financiero.
- **Evaluación:** Dentro de éste se califica si es procedente o no la línea de operación, exponiendo las razones que fundamentan tal decisión.

5.3 OPERACIONES

Recepción y revisión de documentación

En éste punto se obtiene del área de promoción, las instrucciones de operación, las cuales consisten en:

A) **Condiciones de autorización.-** Se deberán determinar los siguientes aspectos:

- El monto de la línea autorizada.
- El importe de la cesión a ejercer.
- El porcentaje de anticipo.
- El o los deudores de los documentos.
- La tasa de descuento, que podrá ser cetes o C.P.P más "x" puntos revisable mensualmente.

- Forma de pago de intereses (anticipados, al vencimiento o sobre saldos insolutos).
- Vigencia de la cesión, en términos generales se manejan plazo de 30 a 90 días.
- Vigencia de la línea, son en periodos de seis meses a un año. En caso de que sea ocasional, se menciona "eventual".

B) Documentación de apoyo:

- Carta de autorización. Este documento muestra la autorización formal de la línea de Factoraje.
- Contrato Normativo de Factoraje Financiero. Es el contrato en el cual se formaliza la disposición por parte del factor en adquirir los derechos de crédito a favor del cliente.
- El pagaré. Representa la garantía sobre la línea de Factoraje autorizada y las cesiones a ejercer.
- Contrato de Cesión de Derechos. Este contrato debe firmarse por las partes cada vez que se lleva a cabo una cesión de documentos.
- Contrato de Mandato. Este contrato se celebra en los casos en que la empresa factor delega la cobranza de los documentos al cliente.
- Contrato Eventual de Cesión de Derechos. Solo se efectuará este contrato en aquellas ocasiones en que vayan a ceder documentos ocasionalmente.
- Notificación empresa factor. Es el hecho de expedir una carta en papel membretado al suscriptor de los derechos de crédito, informándole que han sido otorgados en cesión los documentos que en ella se enlistan.
- Notificación al cliente. Es el mismo acto del punto anterior con la variante de que ésta es realizada por el cliente al deudor de los documentos cedidos.
- Dictamen Jurídico. Este lo realiza el departamento jurídico y contiene información general sobre la sociedad y sus representantes legales: Nombre, Objeto social; fecha de Constitución, Domicilio, Duración, Datos de inscripción en el R.P.C, Apoderados, Facultades y Observaciones.
- Tarjeta de Firmas. Es el documento donde se plasman las firmas autógrafas de los apoderados del cliente para suscribir títulos de crédito.

Cálculo

Una vez que se ha recibido y revisados la documentación e instrucciones de operación, se procede a realizar los cálculos de las cesiones, o en su caso de los remanentes.

La hoja de cálculo deberá al menos contener los siguientes datos:

Cesiones.

- Nombre del cliente.
- Fecha de cesión.
- Número de cesión
- Nombre del deudor.
- Número de documento.
- Importe del documento.
- Plazo.
- Fecha de vencimiento.
- Porcentaje de anticipo.
- Descuentos. (pueden ser por intereses anticipados o por comisiones).

Remanente

- Fecha de liquidación.
- Número de la cesión.
- Nombre del cliente.
- Nombre del deudor.
- Número del documento liquidado.
- Fecha de Vencimiento.
- Fecha de pago.
- Importe del documento.
- Porcentaje de Anticipo.
- Intereses moratorios (en su caso).
- Remanente a liquidar.

Requisición de cheques

Después de que han sido revisadas y autorizadas las hojas de cálculo, se turna al departamento de tesorería la requisición de cheque.

Posteriormente se integra un expediente por cliente, que contiene toda la documentación recibida por promoción y se entrega al área de cobranzas para la gestión de cobro.

5.4. TESORERIA

La finalidad del departamento de tesorería, es la obtención de recursos monetarios necesarios para llevar a cabo la actividad principal del factor, que es proporcionar dinero fresco a la pequeña y mediana industria a cambio de sus cuentas por cobrar.

Funciones.

Una de sus principales funciones es pedir información aproximada a las áreas de operaciones y cobranzas sobre los montos a ejercer y a cobrar, respectivamente con un día de anticipación con la finalidad de proyectar un flujo de fondos para el día siguiente, previendo posibles desviaciones, esto es , que se calculen de más o de menos, devoluciones de remanentes, cesiones, o bien que ingresen más o menos depósitos.

Con la información anterior , se pueden estimar los recursos que tendrán que obtenerse de fuentes externas.

Además, tiene a su cargo el manejo de cuentas bancarias de la compañía, así como de las de inversión, y la entrega de cheques a los clientes, así como los comprobantes de depósito por cobranza.

Mecanismos de Fondeo.

Con la confirmación de los montos precisos a ingresar y a ejercer, por las áreas mencionadas en el punto anterior, se procede a fondear los recursos. Los mecanismos de fondeo autorizados por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito son los siguientes:

A) Bancos.

-Crédito Prendario con Garantía en libros:

Opera en forma revolvente y se dispone suscribiendo pagaré y entrega de relación de facturas en cesión. El plazo de cada disposición es cada 28 días y la tasa de interés se fija con la tasa líder vigente más un margen o sobretasa.

- Préstamo Quirografario:

Opera igual que el anterior, con la diferencia de que no se garantiza con cartera.

B) Papel Comercial y Pagaré Financiero.

Se realiza esta emisión a través de una Casa de Bolsa, la cual deberá llevar a cabo un estudio de crédito para determinar la capacidad de endeudamiento de la empresa emisora. Se requiere de la inscripción de la empresa en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios . El 30% del total de los fondos obtenidos, deberá invertirse en valores gubernamentales. En el caso de el Papel Comercial, el plazo puede ser de 7 hasta 360 días y la tasa de interés se fija con la tasa líder vigente más un margen o sobretasa determinada. En el caso del Pagaré Financiero el plazo va desde 1 hasta 3 años.

Inversión.

Cuando ya se han utilizado los recursos, se invierten los excedentes con el objeto de que no quede improductivo el dinero. El departamento de tesorería debe buscar con todos los Bancos o Casas de Bolsa las mejores tasas de rendimiento.

Las fuentes de inversión que el Factoraje puede usar son:

- A) Cetes: Certificados de la Tesorería de la Federación
- B) Bondes: Bonos de desarrollo del Gobierno Federal
- C) Cualquier otro valor gubernamental.

Estas inversiones se celebran siempre y cuando se firme en forma anticipada un contrato con las instituciones de inversión.

5.5 COBRANZAS.

Una vez concluida la operación de cesión, el departamento de operaciones turna al de cobranzas toda la documentación recibida por parte de promoción así como las respectivas hojas de cálculo.

De la documentación anterior, las instrucciones de operación son de suma importancia para el departamento de cobranzas , ya que en ocasiones contienen condiciones precisas respecto a la cobranza. Tal es el caso en que el deudor no efectúa los pagos en su domicilio sino en el del cliente, o bien liquida a través de depósito en la cuenta bancaria del factor.

La siguiente actividad que desarrolla esta área es la programación de las cobranzas, es decir indicar a los gestores los lugares, importes y fechas en que deben presentarse a efectuar los cobros. Paralelamente se preparan los derechos de crédito que amparen cesiones por vencerse , con el objeto de tenerlos a la mano para presentarlos a su cobro.

Otra de las funciones del área de cobranzas, es el registro contable de las pólizas de ingresos para la cobranza del día, siempre respaldadas con las fichas de depósito.

Una vez elaboradas las pólizas, se turnan a contabilidad, anexando reporte de cobranza del día. Este último debe contener los siguientes datos:

- Fecha de la cobranza.
- Cliente y Deudos.
- Número de la cesión.
- Importe del documento.
- Monto anticipado.
- Importe del aforo.
- Intereses moratorios (En su caso)
- Total cobrado.

Como último punto cobranzas elabora mensualmente estados de cuenta por cliente, que contienen los movimientos por cesiones y cobranzas.

5.6. CONTABILIDAD.

Funciones.

El área contable tiene como finalidad efectuar los registros contables de las requisiciones de cheques turnadas por tesorería, así como recabar las pólizas elaboradas por la cobranza diaria.

Además de lo anterior se encarga del registro de los intereses tanto pagados (por pasivos bancarios, comisiones e intereses por manejo de cuentas bancarias), así como los cobrados (sobre inversiones en valores, productividad generada en el manejo de las cuentas bancarias).

En el caso específico de intereses cobrados en forma anticipada por las operaciones de Factoraje, se lleva un análisis independiente concentrando mensualmente lo que se aplica a resultados, considerando intereses cobrados y días de plazo.

Dentro de contabilidad se efectúan registros por funciones administrativas y de ventas (gastos de representación), como en cualquier otra empresa (sueldos, pagos a acreedores y proveedores, pagos por servicios, pagos de honorarios, registro de depreciaciones y amortizaciones , etc.).

Como otras de las actividades del área contable, se encuentra el cálculo de los impuestos a los que el Factor está obligado (ISR, 2% sobre nóminas, 1% sobre remuneraciones pagadas) y de los pasivos generados por retenciones.

Catalogo de Cuentas.

De acuerdo a la circular 1096 de fecha 19 de noviembre de 1990 de la Comisión Nacional Bancaria, se establece que el catalogo de cuentas y las reglas de agrupación serían obligatorios a partir de 1º de Enero de 1991, para todas las empresas de Factoraje financiero. (Anexo 1).

Si por razones especiales se requieren establecer cuentas o subcuentas adicionales, es necesario solicitar autorización específica a la C.N.V.; es válido llevar auxiliares especiales sin número y sin requerir de autorización.

VI. LAS EMPRESAS DE FACTORAJE ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

Durante los últimos años, el gobierno de México ha realizado cambios rápidos y profundos en las áreas de política comercial, manejo de finanzas públicas y desregulación de los mercados internos. En ese periodo México pasó de ser una economía sumamente cerrada, en la que la importación de prácticamente cualquier mercancía enfrentaba una barrera no arancelaria, a ser una economía abierta, en la que el régimen comercial es incluso menos restrictivo que los que se observan en algunos países industrializados. Por otra parte, un esfuerzo continuo y vigoroso para incrementar el grado de competencia en los mercados domésticos ha provocado la desregulación de algunos sectores de gran incidencia en la economía, tales como el transporte terrestre y la industria petroquímica, al igual que muchas otras actividades industriales y de servicios.

El impulso de reformas económicas ha alcanzado también al sector financiero. De especial importancia a este respecto fue el proceso de reprivatización de los bancos y la conformación de grupos financieros.

Sin embargo, a diferencia de lo que ha ocurrido con otros sectores de la economía, los servicios financieros continúan prácticamente aislados de la competencia externa. Las empresas de servicios financieros del exterior compiten con las domésticas en segmentos específicos del mercado.

Especialmente desde mediados de 1990, diversas instituciones internacionales se han mostrado activas en el financiamiento de grandes empresas mexicanas. Asimismo, por un largo periodo los inversionistas mexicanos mas sofisticados han utilizado los servicios de intermediarios del exterior para fines de diversificación de cartera. No obstante, el establecimiento de empresas extranjeras se limita a oficinas de representación cuyas actividades son muy restringidas y la participación del capital extranjero en bancos y casas de bolsa establecidas no puede rebasar el 30%.

Sin embargo, como resultado de la apertura de la economía, el capital extranjero cada vez tendrá mayor participación en las instituciones financieras. Con la firma del Tratado de Libre Comercio, las organizaciones de éste tipo de Estados Unidos y Canadá podrán participar en los grupos mexicanos y, a su vez, estos últimos podrán operar con mayor libertad en las naciones firmantes del acuerdo.

En un primer momento, el país más beneficiado de éste proceso será México, debido a que tiene el menor grado de desarrollo y a que, por ese fenómeno logró cierto tipo de concesiones para participar en el mercado de América del Norte. Por ejemplo, en estos momentos los grupos financieros mexicanos pueden tener en Estados Unidos un banco y una intermediaria bursátil, cosa que no es permitida para las propias instituciones financieras de aquella nación. A la larga, las obligaciones, los derechos y la competencia entre instituciones nacional y extranjeras serán semejantes y los grupos financieros mexicanos deberán luchar de igual a igual con los Estados Unidos y Canadá.

Para poder incorporarse en forma adecuada a este proceso de competencia entre instituciones extranjeras que tienen mayor fuerza, las firmas mexicanas han llevado a cabo un amplio proceso de modernización y capitalización, por lo que podemos decir que en términos generales los grupos financieros mexicanos se preparan sistemáticamente para hacerle frente a la contienda abierta de Estados Unidos y Canadá.

6.1. OBJETIVOS GENERALES

Los objetivos generales de establecer un acuerdo Trilateral de Libre Comercio son:

- Incrementar el bienestar de la población.
- Alcanzar mayor eficiencia en la planta productiva
- Acceso a productos mas baratos
- Aumentar las exportaciones
- Crear fuentes de empleo

- Estimular la inversión interna y extranjera
- Facilitar la transferencia de tecnología

6.1.1 GENERALIDADES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

El Acuerdo de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá presentará limitaciones sustanciales en el sector Financiero, ya que los tres países cuentan con estructuras distintas en sus finanzas.

En el caso específico de México, la legislación actual alienta la formación de Grupos Financieros Integrales en los cuales la Banca Universal sería una consecuencia natural, además de que pueden operar a nivel nacional sin limitaciones especiales que las restrinjan. En cambio, en Estados Unidos, como producto de la crisis de 1929, las actividades de bancos y casas de bolsa se mantienen separadas y los propios bancos tienen restricciones importantes en los negocios que pueden realizar.

Esta situación trajo como consecuencia una pérdida relativa de competitividad de la banca estadounidense en relación a sus similares europea y japonesa. También influyó la crisis financiera de América Latina, el déficit comercial y financiero norteamericano y, lo más importante en la pérdida de poder de la banca estadounidense es la legislación obsoleta que pone frenos al desarrollo de ésta y al resto de las instituciones del sector. Por lo anterior, para avanzar en forma seria en la integración financiera, primero hace falta adaptar la legislación norteamericana a las nuevas condiciones del mercado.

6.1.2. POSTURAS NEGOCIADORAS.

Postura Negociadora de Estados Unidos.

La estrategia de negociación de la parte estadounidense se basa en los siguientes principios:

- Trato Nacional.
- Reciprocidad
- Derecho de establecimiento
- Reconocimiento de operaciones transfronterizas
- Ampliar la cobertura de los servicios comerciales
- Eliminación de condiciones de actuación en mercados locales

Con el principio del trato nacional, el país anfitrión otorga a las entidades del país socio un tratamiento igual al que concede a sus propias instituciones.

Bajo reciprocidad el país anfitrión otorga un trato similar al que sus entidades reciben en la otra nación.

El derecho de establecimiento, autoriza a tener una presencia comercial en forma de sucursales o agencias.

Las operaciones transfronterizas consisten en la venta de un servicio producido en Estados Unidos con insumos norteamericanos (Personal, equipo y fondos), en otro mercado (México). No requieren la instalación física de la empresa extranjera.

La eliminación de condiciones de actuación esta orientada a evitar a las empresas extranjeras requisitos mas rigurosos, restricciones en cuanto al tipo de productos que puede ofrecer o el tipo de clientes que se pueden atender.

Postura Negociadora de México.

Actualmente la preocupación predominante en la Negociación del T.L.C., no radica en las condiciones de acceso al mercado norteamericano, por parte de las empresas nacionales, sino en la participación de empresas extranjeras en el mercado interno.

Los principios de negociación deben ser:

a) Igualdad de condiciones:

La igualdad de condiciones de competencia esta orientada a colocar a las empresas mexicanas en una posición análoga a la que se encuentran sus rivales extranjeros en el ámbito económico, legal y operacional. En esencia, consiste en evitar un trato igual entre desigualdades. No pretende discriminar a entidades foráneas en favor de las nacionales.

Se propuso incluir a las empresas de Factoraje en el capítulo de servicios financieros, otorgándoles un tratamiento adecuado, en el cual las instituciones que operen en el territorio nacional se sujeten a las reglas mexicanas y se fije un nivel máximo de participación extranjera del 49%.

Para permitir a las empresas nacionales competir en igualdad de circunstancias, se incorporaron las siguientes medidas en las negociaciones del T.L.C.

Ambito Económico.

- Compensar las desventajas macroeconómicas que se reflejan en el alto costo del fondeo y el riesgo de inestabilidad por estar en un proceso de estabilización y cambio estructural.
- Prohibir las operaciones transfronterizas, en tanto el costo del fondeo no sea similar al observado en los mercados internacionales de capital y no se tenga acceso a equipo y sistemas disponibles en el mercado internacional.

Ambito Legal.

- Unificar la legislación aplicable a las actividades de Factoraje respecto a la de los otros suscriptores del tratado.
- Eliminar asimetrías fiscales.

Ambito Operacional.

- Estimular la coinversión entre empresas mexicanas, canadienses y estadounidenses mediante un reglamento que permita la aprobación automática de la inversión extranjera bajo condiciones previamente especificadas.
- Establecer un nivel mínimo de cobranza directa como proporción de las operaciones, para aprovechar la ventaja comparativa de los nacionales que se genera por el conocimiento de la actividad de cobranza.

B) Gradualismo:

Fijar un período de adaptación de 5 años apartir de que entre en vigor el T.L.C, para :

- Adecuar a las empresas de Factoraje al mercado internacional y permitir su consolidación.
- Resolver problemas de desarrollo tecnológico y capacitación.
- Establecer la aceptación continua de instrumentos financieros mexicanos en los mercados internacionales.
- Dar tiempo al proceso de conformación y consolidación de los Grupos financieros.

6.1.3. DESREGULACION Y APERTURA

En los últimos años, la regulación del Sistema Financiero Mexicano se ha venido adecuando con el propósito de que la intermediación sea más eficiente y competitiva. En el Mercado de Valores, los cambios de la regulación han sido menos, sin embargo ha habido avances con relación a la internacionalización del mercado. Asimismo, se destaca la autorización para que las casas de bolsa formen Grupos Financieros con los bancos y otras empresas financieras, con lo cual se dio un paso definitivo hacia el esquema de Banca Universal.

Hasta la fecha prevalecen algunas disposiciones que al actuar como barreras de entrada, limitan el alcance de las reformas recientemente instrumentadas. Esta situación es importante en vista de la inminente apertura del sistema financiero en el marco del T.L.C con Estados Unidos y Canadá. Por otra parte, existen disposiciones que al restringir la operación de los intermediarios, ponen a estos en desventaja con respecto a los del exterior.

La existencia en México de un Mercado de Capitales con menor desarrollo, no permitirá visualizar en el corto plazo los beneficios que la entrada de intermediarios extranjeros traerán al mercado.

Deberá visualizarse la forma en que la eliminación de las disposiciones que limitan el grado de competencia en los mercados domésticos de servicios financieros y la competitividad de las empresas nacionales, así como la instrumentación de otras destinadas a promover el desarrollo del mercado de capitales, con el propósito de promover los máximos beneficios de la liberación de los servicios financieros.

A) Limitaciones a la Competencia.

El Sistema Financiero Mexicano presenta un alto grado de concentración, sobre todo en lo que se refiere a la banca, y con la formación de Grupos Financieros se ha incrementado dicha concentración, situación que no necesariamente genera una estructura de mercado poco competitiva, pero si favorece la formación de arreglos colusivos.

No obstante que desde finales de 1990 en México se han eliminado barreras de entrada, al permitir, por ejemplo, que los bancos sean manejados por el sector privado, aun prevalecen fuertes barreras en la forma de capital mínimo ya que muchos bancos extranjeros a pesar de ser pequeños, tienen un tamaño superior al mínimo eficiente. No existe ninguna justificación económica para promover un sistema de bancos grandes, sino por el contrario, los bancos de tamaño intermedio conservan mayores ventajas en cuestiones de manejo de

información. Por otra parte, la forma en que se determina el capital mínimo (0.05% del monto del capital pagado y de las reservas de capital de los bancos existentes) hace que en la medida que el sistema bancario crece, el sesgo en contra de los competidores potenciales sea cada vez más pronunciado. Los nuevos enfrentarían un grado de capitalización excesivo y creciente que los pondría en franca desventaja en relación con las empresas existentes o tendrían que adoptar un tamaño poco realista para una empresa que recién incursiona en el mercado de servicios financieros.

El capital mínimo para que se autorice la operación de una casa de bolsa es también elevado (N\$60'000,000.00), aunque no existe una disposición para que este aumente con el transcurso del tiempo como en el caso de los bancos.

B) Limitaciones a la competitividad.

El sistema financiero mexicano se encuentra más atrasado que los de Estados Unidos y Canadá en términos de penetración y variedad de productos. Esto se debe en gran parte a un menor grado de desarrollo de la economía mexicana así como a la inestabilidad macroeconómica, y en algunos casos la regulación juega un papel importante al imponer restricciones al desarrollo de nuevos productos y reglas de operación.

El problema de sobrerregulación tal vez se deba a las deficientes medidas de carácter prudencial y a la exageración del Banco de México como prestatario de último recurso, ya que no se han desarrollado reglas y procedimientos de supervisión para proteger al inversionista, tal es el caso, por ejemplo, de la existencia de procedimientos extremadamente complejos para la autorización de nuevos instrumentos bursátiles y de la suspensión de operaciones de margen y a plazo en el mercado de valores. Ante situaciones en las que por falta de vigilancia se presentaron abusos en contra de los inversionistas o situaciones de quebranto, el gobierno reaccionó sobrerregulando las actividades financieras.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

La sobrerregulación también da lugar a la realización de arbitrajes, mediante los cuales las operaciones financieras tienden a llevarse a cabo en los mercados menos regulados (dentro de ciertos límites). Las facilidades de las telecomunicaciones e informática facilitan la multiplicación de oportunidades de arbitraje para llevar a cabo transacciones financieras transfronterizas. La mayor presencia de intermediarios extranjeros que genera la apertura, incrementa esas oportunidades.

La emigración de ciertos segmentos del mercado de servicios financieros puede ser deseable si es motivada por mayor competitividad. Las amplias redes de distribución de los intermediarios extranjeros facilitan la colocación y reducen los costos financieros de las emisoras nacionales.

Por otro lado, si el traslado de operaciones financieras al exterior es motivada por una regulación que limita la competitividad de los intermediarios nacionales, las desventajas son claras, ya que se desaprovecha la capacidad interna y se perjudica a los pequeños inversionistas y a empresas reducidas que incurrir en mayores costos para acceder a los mercados del exterior

C) Coordinación entre Desregulación y Apertura

Como se mencionó anteriormente, una mayor presencia de intermediarios extranjeros puede resultar contraproducente ante disposiciones que limitan la competencia. Por lo tanto, la eliminación de barreras de entrada debe preceder o ser simultánea al proceso de apertura. Algo similar se deriva de la eliminación de restricciones a la competitividad. Dados los beneficios para la economía en su conjunto que significa contar con un sistema financiero más eficiente, se justifica profundizar el proceso de desregulación, eliminando disposiciones y prácticas que limitan la competencia y la competitividad de las empresas nacionales de servicios extranjeros. La participación de empresas extranjeras generaría un sistema más eficiente y competitivo, si la regulación es apropiada. En la medida que los beneficios de la apertura sean mayores y se pueda aprovechar plenamente la capacidad de las empresas nacionales, aquella se debe condicionar al perfeccionamiento de los esquemas de supervisión y a que las instituciones financieras superen un período razonable, pero definido de antemano, de aprendizaje.

6.2. DEBILIDADES DE LAS EMPRESAS DE FACTORAJE ANTE LA APERTURA ECONOMICA.

En relación con lo que se observa en Estados Unidos y Canadá, el sistema financiero mexicano se caracteriza por ser pequeño y poco diversificado, especialmente por su alta concentración en el manejo de títulos de gobierno y de los plazos relativamente cortos que prevalecen en sus operaciones pasivas. Estas dos características hacen que, por un lado, la apertura sea atractiva para los intermediarios del exterior, dadas las posibilidades de expansión del mercado interno y, por el otro, revela cierta vulnerabilidad de los intermediarios nacionales ante la competencia externa.

Las comparaciones internacionales de precios y costos de los servicios financieros, que tradicionalmente se utilizan como un indicador de la magnitud tanto de los beneficios de la apertura como del ajuste que deben realizar los intermediarios nacionales presentan varias complicaciones.

Dentro de las debilidades que presentan las empresa de Factoraje ante la competencia del exterior, podemos enumerar las siguientes:

a) Fondo

- Existencia de costos elevados para las instituciones de Factoraje en nuestro país, comparados con el extranjero. Sin embargo la estabilidad en el mercado financiero tenderá a disminuir los costos y a igualar las tasas nacionales con las internacionales.
- Existencia de restricción de fuentes de financiamiento, ya que se encuentran concentradas principalmente en préstamos bancarios y pocos instrumentos bursátiles. Las pocas alternativas ocasionan en la mayoría de los casos que las empresas de Factoraje no tengan acceso a tasas de fondeo competitivas.

- Desigualdad en el acceso al crédito. Las empresas de Factoraje ligadas a bancos u otros intermediarios ,por pertenecer a grupos financieros poseen una ventaja relativa sobre aquellas empresas independientes.

b) Concentración del mercado

- Aproximadamente 5 empresas controlan mas del 50% del mercado, lo cual obstaculiza la competencia interna. La tendencia que se observa es hacia un incremento en la concentración del sector. Sin embargo, para evitarlo deberá asegurarse que persistan empresas independientes para atender a la micro y pequeña industria y promuevan la dispersión regional.
- Concentración de la cartera por el lado de deudores, lo que implica vulnerabilidad para las empresas de Factoraje y un sesgo a atender a los sectores que proveen a las tiendas de autoservicio y departamentales. Creando nuevos productos , ubicando otros mercados y llevando acabo mayor promoción en otras actividades puede evitarse dicha concentración.

C) Recursos Humanos y Materiales

- En comparación con el exterior, la infraestructura de las empresas de Factoraje tanto en capital humano -primordialmente en mandos medios- como en sistemas, requiere desarrollo.
Para esto las empresas de Factoraje deberán incrementar su inversión en equipos de sistemas, así como a través del la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje elevar la capacitación del personal.

6.3. VENTAJAS DE LAS EMPRESAS DE FACTORAJE ANTE LA APERTURA ECONOMICA.

Las ventajas que ofrece un esquema de apertura para la prestación de servicios financieros se obtiene principalmente de lo siguiente:

- a) la posibilidad de reducir márgenes de operación mediante la eliminación de barreras de entrada.
- b) la posibilidad de que participen en el mercado empresas que por ventajas tecnológicas o de acceso a factores, utilizan procesos de producción más eficientes y por lo tanto cobran márgenes de intermediación menores.
- c) la posibilidad de ampliar la gama de productos disponibles en el mercado interno.

La concreción de estas ventajas se vería limitada si no obstante la apertura, se restringiera la entrada de nuevas empresas.

Con respecto a las ventajas de las empresas de Factoraje, podemos mencionar las siguientes:

a) potencial de mercado

Entre los principales determinantes de la existencia de un mercado potencial amplio destacan:

- agilidad del instrumento respecto a otras alternativas.
- concentración de la actividad productiva en pequeñas y medianas empresas.
- el mercado atendido es una fracción pequeña del potencial.
- resuelve problemas fundamentales de las empresas (capital de trabajo, cobranza).

b) apoyo al proceso económico

Al proporcionar recursos frescos a través de un instrumento ágil a amplios sectores productivos cuyo acceso al crédito es limitado y, que por lo general, son intensivos en el uso de mano de obra, fomenta la creación y mantenimiento de fuentes de trabajo.

c) recursos humanos y materiales

A pesar de las limitaciones de infraestructura, debe destacarse que a nivel directivo existe una larga experiencia en la actividad financiera y que los sistemas de informática, primordialmente de las empresas grandes, son sofisticados a nivel nacional.

d) existencia de reglamentación

Es sano para el desarrollo del sector, la existencia de reglas claras con aplicación general. Es imperativo adecuarse a las circunstancias que prevalecerán en el sistema financiero mexicano a raíz de la exposición del mismo a la competencia internacional.

e) rendimiento del sector

Como resultado del establecimiento de requerimientos mínimos de capital contable a las empresas de Factoraje y la creación de grupos financieros, el sector se redimensionó. El proceso significó un menor número de participantes en el sector, pero con mayor solidez.

6.4. PERSPECTIVAS DEL SECTOR.

Las perspectivas del sector dependen, en forma importante, de elementos que están fuera del control de las empresas pertenecientes al mismo.

Entre ellos destaca la estabilidad económica y la apertura financiera.

En la medida en que se establezca y se dé un mayor crecimiento económico, se reducirá el costo de fondeo, se ampliará el acceso y plazo de los recursos financieros, tanto internos como externos y se dinamizará el mercado, lo cual incidirá favorablemente en las operaciones de Factoraje. Sin embargo, habrá que tomar en cuenta que esto también implicará una reducción en los márgenes de ganancia.

La modernización y la apertura al exterior, fomenta la competencia, incrementa la eficiencia, amplía las posibilidades de negocio y consolida a las instituciones.

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

- crear nuevos productos, acordes a las condiciones económicas del país y de las empresas.
- dedicarse más a dar servicio y reducir la importancia del financiamiento.
- ofrecer servicios integrales para resolver las necesidades de las empresas.
- promover el uso del Factoraje en las operaciones de comercio internacional.

6.5. ESTRUCTURA DEL MERCADO

Al 31 de Marzo de 1994 la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje Financiero tenía 55 empresas de Factoraje registradas.

El mercado se encuentra bastante concentrado, ya que con base en la información disponible, el 42% del monto total de operaciones lo abarcan las siguientes 5 empresas:

Saldo de la cartera al 31 de Marzo de 1994-

(miles de nuevos pesos)

Factoring Serfin	2'689,942.00	13.44%
Factoring Bancomer	2'118,254.00	10.59%
Factoring Banamex	1'338,667.00	6.69%
Factoring Bancrecer	1'261,547.00	6.30%
Factoring Inverlat	959,784.00	4.80%
Otros (50)	11'639,756.00	58.17%
Total	20'007,950.00	

Por el lado de los deudores, las operaciones tienden a concentrarse en el sector comercio (tiendas de autoservicio y departamentales) y en el Gobierno (Pemex y Sector Salud).

Por lo tanto, la estructura sectorial de los clientes corresponde a las actividades que proveen bienes a los sectores antes mencionados.

A Marzo de 1994 el saldo promedio por empresa de la cartera cedida del mercado de Factoraje era de N\$363'780,909.00

Las operaciones con recurso son el principal componente de la cartera total, sin embargo el nivel de riesgo que enfrentan las empresas de Factoraje con las operaciones sin recurso es muy reducido, ya que una proporción importante de los deudores son solventes.

A diferencia de otros intermediarios financieros, la proporción de cartera vencida en las empresa de Factoraje es pequeña, siendo de N\$1,382 millones, lo cual representa el 9.48% de la cartera total.

VII. CONCLUSIONES

Al finalizar este trabajo, he concluido que el Factoraje Financiero es una fuente de financiamiento que se encuentra todavía en desarrollo, siendo un instrumento que juega un papel importante tanto en la economía nacional como en la internacional.

La estabilización y consolidación del crecimiento económico incidirá en las operaciones de Factoraje. Actualmente la situación económica no es favorable para las empresas de Factoraje, ya que en la nueva estructura del Sistema Financiero Mexicano, se considera el surgimiento de servicios que están en posibilidades de competir en condiciones más favorables, por lo que se deberán canalizar hacia segmentos del mercado que aún no han sido explotados y ser más agresivos en operaciones con el exterior.

Entre los grandes retos futuros de la industria del Factoraje, tenemos: el fortalecimiento del capital de la empresa, los nichos de mercado, la diversificación de las fuentes de financiamiento, el perfeccionamiento del sistema de análisis de crédito y la apertura de servicios financieros.

El mercado de Factoraje financiero ofrece oportunidades de crecimiento en la medida en que la promoción tienda a una diversificación en la búsqueda de colocar los distintos servicios (Factoraje de pedidos y contratos, Factoraje a proveedores y Factoraje a clientes).

Las empresas de Factoraje deben garantizar sus fuentes de financiamiento, para evitar que eventuales restricciones crediticias puedan afectar su operatividad y sus resultados. Se debe hacer énfasis en recurrir al mercado bursátil y a fuentes financieras del exterior, además de las tradicionales. Cabe señalar que desde su reconocimiento como entidades auxiliares del crédito en 1990, y la autorización para emitir valores bursátiles en 1991, han observado una creciente participación en el mercado de valores.

Así mismo deben sistematizar y eficientar su operación y trabajar sobre la base de menores márgenes de utilidad, así como reducir sus costos ya que en caso contrario correrían el riesgo de no resistir la competencia.

En el aspecto operacional, la internacionalización del sector financiero demanda un esfuerzo de sus integrantes para elevar su productividad, a través de ofrecer servicios integrales, dar mayor énfasis a la prestación de servicios, crear nuevos productos y ubicar otros nichos de mercado, incentivar la inversión en sistemas, fomentar la capacitación, promover el uso del Factoraje en una cobertura regional mas amplia y a través del comercio internacional.

Un marco jurídico flexible permite que las empresas de Factoraje operen de una manera eficiente, lo que hace posible que México se inserte de una manera mas competitiva, eficaz y equitativa al la economía mundial, y así se incremente el ahorro interno y se canalicen esos recursos a las actividades productivas que permitan el desarrollo económico social de nuestro país.

Por último, una vez considerados los aspectos anteriores, puede determinarse que el Factoraje financiero no es una competencia de la actividad bancaria, sino que es una actividad crediticia alterna de financiamiento, especialmente útil para la micro y pequeñas empresas.

ANEXO (1)
CATALOGO DE CUENTAS

1.- ACTIVO

1.1 CAJA Y BANCOS

1.2 CARTERA DE VALORES

1.2.0.1 VALORES GUBERNAMENTALES

0.1 CETES

0.2 BONDES

1.3 CARTERA DE FACTORAJE

1.3.0.1 CARTERA DE FACTORAJE

0.1. CON RECURSO

0.2 SIN RECURSO

1.3.0.2 CARTERA ADQUIRIDA EN REFACTORAJE

1.3.0.3 CARTERA DE FACTORAJE SINDICADO

1.3.1.4. CARTERA VENCIDA

**1.3.1.7. OPERACIONES VENIDAS A MENOS ASEGURADAS CON
GARANTIAS ADICIONALES**

1.5. DEUDORES DIVERSOS

**1.5.0.1 DEUDORES POR INTERESES DEVENGADOS SOBRE
INVERSIONES EN DEPOSITO Y VALORES**

**1.5.0.2 DEUDORES POR INTERESES DEVENGADOS SOBRE
OPERACIONES DE CARTERA DE FACTORAJE.**

0.1 POR CARTERA DE FACTORAJE

0.2 POR CARTERA DE REFACTORAJE

**1.5.2.4 ANTICIPOS A CLIENTES POR CONTRATOS DE PROMESA
DE FACTORAJE**

1.6. OTRAS INVERSIONES

1.8. MUEBLES E INMUEBLES

1.9 PAGOS ANTICIPADOS Y CARGOS DIFERIDOS

2. PASIVO

2.1. CAPTACION DE RECURSOS DEL PUBLICO

2.1.2.0 PAPEL COMERCIAL EN CIRCULACION

2.2 PRESTAMOS DE BANCOS, DE INSTITUCIONES DE SEGUROS Y DE FIANZAS

2.2.0.2 PRESTAMOS DE BANCOS DEL PAIS

2.3 OTROS DEPOSITOS Y OBLIGACIONES

2.3.0.8 DEPOSITOS EN GARANTIA

2.3.0.9 ACREEDORES POR INTERESES

2.3.1.1 ACREEDORES DIVERSOS

0.1 COBROS POR APLICAR

2.3.2.1 ACREEDORES POR REMANENTES

0.1 EN REFACTORAJE CON RECURSO

0.2 EN REFACTORAJE SIN RECURSO

2.5 RESERVAS Y PROVISIONES PARA OBLIGACIONES DIVERSAS

2.6 CREDITOS DIFERIDOS

2.6.0.1 INTERESES POR DEVENGAR EN OPERACIONES DE FACTORAJE

2.6.0.3 COMISIONES COBRADAS POR ANTICIPADO

3. CUENTAS COMPLEMENTARIAS DE ACTIVO

3.1 ESTIMACIONES PARA DEPRECIACIONES Y CASTIGOS

3.1.0.1 ESTIMACION PARA BAJA DE VALORES

3.1.0.2 ESTIMACION PARA CASTIGO DE CARTERA Y OTROS ADEUDOS

4. CAPITAL

4.1 CAPITAL NO EXHIBIDO Y PÉRDIDA LIQUIDA DE EJERCICIOS ANTERIORES

4.2 CAPITAL SOCIAL

4.3 RESERVAS

4.4 UTILIDADES POR APLICAR

4.5 SUPERAVIT POR REVALUACION DE ACTIVOS

5. CUENTAS DE RESULTADOS

5.1 CUENTAS DE RESULTADOS DEUDORAS

5.1.0.1 INTERESES PAGADOS SUJETOS A RETENCION DEL I.S.R.

5.1.0.2 INTERESES PAGADOS NO SUJETOS A RETENCION DEL I.S.R

5.1.0.5 REMUNERACIONES AL PERSONAL

5.1.0.8 OTROS HONORARIOS

5.1.1.1 OTROS GASTOS DE OPERACION Y ADMINISTRACION

5.1.1.4 CASTIGOS

5.1.2.1 INTERESES POR OPERACIONES DE REFACTORAJE

5.2 CUENTAS DE RESULTADOS ACREEDORAS

5.2.0.1 INTERESES POR OPERACIONES DE FACTORAJE

0.1 POR FACTORAJE

0.2 POR REFACTORAJE

0.3 POR FACTORAJE SINDICADO

5.2.0.2 COMISIONES COBRADAS

5.2.0.4 INTERESES COBRADOS SOBRE INVERSIONES EN VALORES

5.2.0.5 CAMBIOS

6. CUENTAS DE ORDEN

6.1. CUENTAS DEUDORAS CONTINGENTES

6.1.0.1 TITULOS DESCONTADOS CON NUESTRO ENDOSO EN INSTITUCIONES DE CREDITO, DE SEGUROS Y FIANZAS

6.1.0.2 OPERACIONES EN REFACTORAJE CON RECURSO

6.2 BIENES EN DEPOSITO, CUSTODIA O ADMINISTRACIÓN

6.2.0.1 VALORES EN ADMINISTRACIÓN Y COBRANZA

6.2.0.2 VALORES EN GARANTIA

6.2.0.5 MANDATOS Y COMISIONES

6.3 CUENTAS DEUDORAS DE REGISTRO

6.3.0.1 CONTRATOS DE PROMESA DE FACTORAJE

6.3.0.2 APERTURA DE CONTRATOS DE DERECHOS DE CREDITO

6.3.0.4 ACTIVOS AFECTOS EN GARANTIA DE PRESTAMOS DE BANCOS , INSTITUCIONES DE SEGUROS Y FIANZAS.

6.3.0.5 OPERACIONES DE FACTORAJE Y OTROS ADEUDOS INCOBRABLES

6.3.1.4 OPERACIONES EN REFACTORAJE SIN RECURSO

6.3.1.6 CONTROL DE VENCIMIENTOS DE LA CARTERA DE FACTORAJE

6.3.1.7. CONTROL DE VENCIMIENTOS PASIVOS

6.4 CUENTAS ACREEDORAS DE CONTINGENCIA

6.5 VALORES DE DEPOSITO, CUSTODIA O ADMINISTRACION

6.6 CUENTAS ACREEDORAS DE REGISTRO

BIBLIOGRAFIA

"Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito"

publicada en el Diario Oficial de la Federación el 14 de Enero de 1985.

"Decreto que reforma, adiciona y deroga diversas disposiciones de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito"

del 15 de Julio de 1993.

Marmolejo González Martín

" Inversiones "

1985

Ley de Agrupaciones Financieras

Diario Oficial de la Federación del 18 de julio de 1990.

Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V.

Publicaciones Periódicas

" El Factoraje Actual en México "

Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje, A.C:

1989

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

"Manual de Crédito"

Banco del Centro

3a. Parte

Enero 1993

"El Factoraje Financiero"

Instituto del Mercado de Valores, S.C.

Octubre de 1993

Johnson, Robert

" Administración Financiera "

Compañía Editorial Continental, S.A.

México 1968

Fernández Valderrama, José Luis

"El Factorial, Garantía , Financiación y Servicios"

Asociación para el Progreso de la Dirección

Boletín Financiero

" El Sistema Factoring en Banca Serfin "

Dirección General de Difusión, Comisión Nacional de Valores

Septiembre 1990

Campos Toca, Lourdes

"Empresas de Factoraje obligadas a mejorar su infraestructura?"

Revista *Inversionista*

Página 14

Septiembre-Octubre 1992

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)

"Tratado de Libre Comercio de América del Norte"

Texto Oficial

Primera Edición Diciembre 1993

Miguel Angel Porra, Grupo Editorial

" Grupos Financieros, Batalla de Estrategias "

Revista Mundo Ejecutivo

Número 169, Mayo 1993

"Factoraje, Afianzadoras y Almacenadoras"

Revista Mundo Ejecutivo

Número 166, Febrero 1993

"La Hora de los Grupos Financieros"

Revista Expansión

Vol. XXIV, No. 603, Noviembre 1992

"Apertura Comercial y Competencia Global"

Revista Ejecutivos de Finanzas, Año XXIII, No. 1

Enero 1994

"Edición Especial Excelsior"

III Encuentro Anual de Factoraje

Abril 1994

"México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio: Los Servicios Financieros"

Paginas 215 a 246

Ortiz Martínez, Guillermo

" La Reforma Financiera y la desincorporación Bancaria. Una visión de la Modernización de México"

Fondo de Cultura Económica

México

Primera Edición 1994
