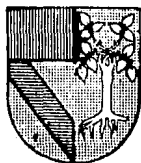


308902



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

ESCUELA DE ADMINISTRACION

Con Estudios Incorporados a la  
Universidad Nacional Autónoma de México

8  
2y

**EL FACTORING EN MEXICO COMO INSTRUMENTO  
DE APOYO AL COMERCIO EXTERIOR**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

**TRABAJO QUE COMO RESULTADO  
DEL SEMINARIO DE TITULACION  
PRESENTA COMO TESIS**

**MARIA FERNANDA DOMINGUEZ PALOMERA**

**PARA OPTAR POR EL TITULO DE  
LICENCIADO EN ADMINISTRACION**

**LIC. FERNANDO CABRERA MIR**

**MEXICO, D. F., JULIO, 1990**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis 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.

# EL FACTORING EN MEXICO COMO INSTRUMENTO DE APOYO AL COMERCIO EXTERIOR

## RECONOCIMIENTOS

## INTRODUCCION

### CAPITULO I FACTORING

1.1	¿Que es el factoring? .....	1
1.2	Historia .....	6
1.3	Tipos de factoring .....	10
1.3.1	Factoring Puro .....	10
1.3.2	Factoring con Recurso .....	16
1.4	Estructura de la empresa de factoring .....	20
	Citas Bibliográficas al capítulo I .....	26

### CAPITULO II EL FACTORING Y SUS BENEFICIOS

2.1	Aspectos económicos y financieros.....	27
2.1.1	Impacto sobre el ciclo económico de la empresa .....	33
2.1.2	El Balance General del cliente .....	36
2.1.3	Fuente para capital de trabajo y manejo de fondos .....	39
2.2	Aspectos administrativos .....	43
2.3	Aspectos fiscales .....	45
	Citas bibliográficas al capítulo II .....	47

### **CAPITULO III MARCO LEGAL**

<b>3.1</b>	<b>Naturaleza jurídica del factoring .....</b>	<b>48</b>
<b>3.2</b>	<b>Transferencia de la propiedad de un documento .....</b>	<b>52</b>
<b>3.3</b>	<b>Asuntos internacionales .....</b>	<b>56</b>
<b>3.3.1</b>	<b>Ley Aplicable .....</b>	<b>60</b>
<b>3.3.2</b>	<b>Riesgo Cambiario .....</b>	<b>63</b>
	<b>Citas bibliográficas al capítulo III .....</b>	<b>67</b>

### **CAPITULO IV FACTORING INTERNACIONAL**

<b>4.1</b>	<b>Relación entre las empresas que proporcionan servicio de factoring internacional .....</b>	<b>68</b>
<b>4.2</b>	<b>¿Que es el factoring de importación y el factoring de exportación? .....</b>	<b>71</b>
<b>4.3</b>	<b>Procedimientos y documentos principales utilizados en el convenio de factoring internacional .....</b>	<b>76</b>
<b>4.4</b>	<b>Financiamiento para la operación .....</b>	<b>82</b>
<b>4.5</b>	<b>Costo.....</b>	<b>86</b>
	<b>Citas bibliográficas al capítulo IV .....</b>	<b>88</b>

## **CAPITULO V COMERCIO EXTERIOR**

<b>5.1</b>	<b>Economía Internacional .....</b>	<b>89</b>
<b>5.1.1</b>	<b>Balanza Comercial de México .....</b>	<b>97</b>
<b>5.2</b>	<b>Riesgos inherentes a la operación de exportación</b>	
	<b>directa .....</b>	<b>109</b>
<b>5.3</b>	<b>Mercado potencial en México .....</b>	<b>112</b>
<b>5.4</b>	<b>Diferencia entre factoring internacional y otros</b>	
	<b>intrumentos de ayuda para la exportacion .....</b>	<b>115</b>
<b>5.5</b>	<b>Factoring en el Comercio Exterior de México .....</b>	<b>122</b>
	<b>Citas bibliograficas al capítulo V .....</b>	<b>127</b>
	<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>128</b>
<b>APENDICE 1</b>	<b>ACUERDO DE FACTORING INTERNACIONAL</b>	<b>132</b>
<b>APENDICE 2</b>	<b>GRUPOS DE FACTORING INTERNACIONAL ...</b>	<b>147</b>
<b>APENDICE 3</b>	<b>FORMATOS DE DOCUMENTOS UTILIZADOS</b>	
	<b>EN EL FACTORING INTERNACIONAL .....</b>	<b>154</b>
	<b>BIBLIOGRAFIA GENERAL .....</b>	<b>163</b>

## **RECONOCIMIENTOS**

Esta tesis es la culminación de mis estudios profesionales y por lo mismo quiero agradecer en primer lugar a mis padres por haberme permitido tener una educación profesional, en segundo lugar a todos los buenos profesores que me han ayudado a encontrar la respuesta de algunas de mis preguntas... y que me obligaron a continuar preguntando, especialmente al Prof. Jorge Rodríguez G.

Entre los amigos que me ayudaron a preparar esta tesis aprecio la asistencia profesional del licenciado Javier Flores Fierro, Director General de Factor Quadrum de México, S.A. de C.V. y del ingeniero Carlos Albarrán Valenzuela, Director General de Factor Aurum, S.A. de C.V., así como la información proporcionada por el licenciado Soriano de INFOTEC.

Por último deseo expresar mi más profundo agradecimiento a mi esposo José Gerardo que por su valioso conocimiento profesional en la materia, su cariñoso apoyo al corregir este trabajo junto con todas sus sugerencias, consejos y tolerancia respecto a una escritora en potencia hicieron posible la realización de esta tesis.

## **INTRODUCCION**

La necesidad de financiamiento al capital de trabajo de empresas comerciales e industriales, aunada al rápido desarrollo del mercado extrabursátil y a la restricción del crédito bancario, han motivado el establecimiento de empresas dedicadas a otorgar financiamiento al capital de trabajo a través de la compra de cuentas por cobrar. Este nuevo servicio financiero se llama "factoring" .

El factoring es esencialmente una operación donde los clientes son compañías proveedoras de bienes o servicios que convierten su cartera de cuentas por cobrar en efectivo al cederlas a una compañía de factoring. Esto puede hacerse a través de dos modalidades: factoring puro o factoring con recurso. En cualquier caso el servicio de factoring se complementa con la asesoría profesional en áreas de control de crédito, cobranzas y contabilidad.

Los beneficios que se obtienen del factoring son muchos y muy variados. Dentro de los beneficios económicos y financieros se puede mencionar en primera instancia que proporciona capital de trabajo a la empresa que cede sus cuentas por cobrar y esta incorpora el efectivo inmediatamente a su ciclo productivo;

*\*En México se utilizan las palabras factoring o factoraje, sin embargo en operaciones internacionales siempre se utiliza la palabra factoring.*

además no eleva en ningún momento el nivel de endeudamiento, por lo tanto la empresa puede dedicar el 100% de sus recursos a producir sin preocuparse por la cobranza de su cartera o análisis de crédito a sus compradores, esto acorta el ciclo productivo de la empresa. El factoring también proporciona beneficios en el área contable y fiscal del proveedor o cliente del factor, como se menciona en el capítulo II.

En el capítulo III se habla sobre el marco legal del factoring. El factoring es una figura que legalmente se consideraba como atípica debido a que no se encontraba un sólo artículo dentro de la ley mexicana que lo legislara. Recientemente, el 3 de enero de 1990, se publicó un decreto en el Diario Oficial de la Federación donde se le concede al factoring una figura dentro de las Organizaciones Auxiliares de Crédito e incluye asimismo su reglamentación.

Posteriormente los últimos dos capítulos se dedican al tema principal del presente trabajo. El capítulo IV trata el tema de factoring internacional con amplitud, de tal modo que el lector pueda situar este nuevo instrumento financiero dentro del contexto del comercio exterior de México en el siguiente capítulo. Es importante evaluar la balanza comercial de México, las exportaciones petroleras y las no petroleras, y la situación actual de México entre otras cosas para poder decidir si el factoring internacional puede ser un instrumento de apoyo al Comercio



## **Exterior de México.**

Por último se presentan las conclusiones obtenidas y diferentes apéndices que muestran formatos de algunos documentos comunmente utilizados en la operación de factoring internacional, así como listas de diferentes grupos de factoring internacional y sus miembros.

# CAPITULO I

## **CAPITULO I FACTORING**

### **1.1 ¿QUE ES EL FACTORING?**

La palabra factor tiene su raíz en el verbo "facere", que significa en latín "el que hace". Algunas de las acepciones más comunes que hace el Diccionario de la Real Academia Española sobre la palabra factor, son: "Agente comercial encargado de hacer las compras y las ventas" o "Entre comerciantes, apoderado con mandato más o menos extenso para traficar en nombre y por cuenta del que otorga el poder o para auxiliarle en los negocios"(1).

El significado que la Real Academia Española otorga a la palabra factor se deriva del origen del factoring, el cual es puramente comercial (Ver 1.2 Historia). Actualmente la palabra factoring se extiende también en el campo de las finanzas, su significado puede no ser muy claro y muchas veces es confuso; por ejemplo, las operaciones de factoring, financiamiento de cuentas por cobrar y descuento de documentos se incluyen dentro de un mismo tema y tienen elementos comunes entre ellos. Para el hombre de la calle estos tres conceptos probablemente sean sinónimos, sin embargo para el industrial y comerciante no lo son. Sucede lo mismo con el factoring practicado a nivel mundial en donde se tiende a que cada país interprete de modo diferente algunos de sus elementos constitutivos y límites del mismo; es por eso que no se pretende definir al factoring como tal, sino entender su esencia y

modalidades, para posteriormente profundizar en el tema de factoring internacional.

Para un mayor entendimiento de las ideas aquí expuestas es importante definir algunos de los términos utilizados regularmente:

**ANTICIPO.**- Porcentaje del valor nominal de la cuenta por cobrar, que el factor entregará al proveedor antes de que la cuenta sea cobrada.

**CESION.**- Es el conjunto global de las cuentas por cobrar que forman una operación en el momento en que el proveedor transmite el derecho de cobro de estas cuentas por cobrar al factor.

**COMPRADOR.**- Es la empresa que emite la cuenta por cobrar y es deudora del proveedor.

**CUENTA POR COBRAR.**- Este término se utilizará en lo sucesivo para denominar al documento, llámese pagaré, factura, contrarrecibo, letra de cambio u otro, que este firmado por el comprador aceptando su deuda y que compruebe la entrega o envío de mercancía, además de un asiento contable que indique que la cuenta esta pendiente de cobro.

**FACTOR.**- La empresa que realiza la operación de factoring.

**LINEA.-** El factor realiza un estudio de crédito del proveedor, con el cual además de determinar si es o no sujeto de crédito, se le asigna un monto máximo de anticipos del cual puede disponer el proveedor.

**PROVEEDOR.-** Es el vendedor de bienes o servicios y puede ser una persona física o moral. Es el cliente del factor con quien se pacta la operación y es beneficiario del crédito comercial (cuentas por cobrar), cediendo sus derechos de cobro al factor.

**RECURSO.-** Es cuando el factor compra la cuenta por cobrar al proveedor sobre la base de que éste último debe garantizar el pago de la misma en caso de falta de pago por parte del comprador.

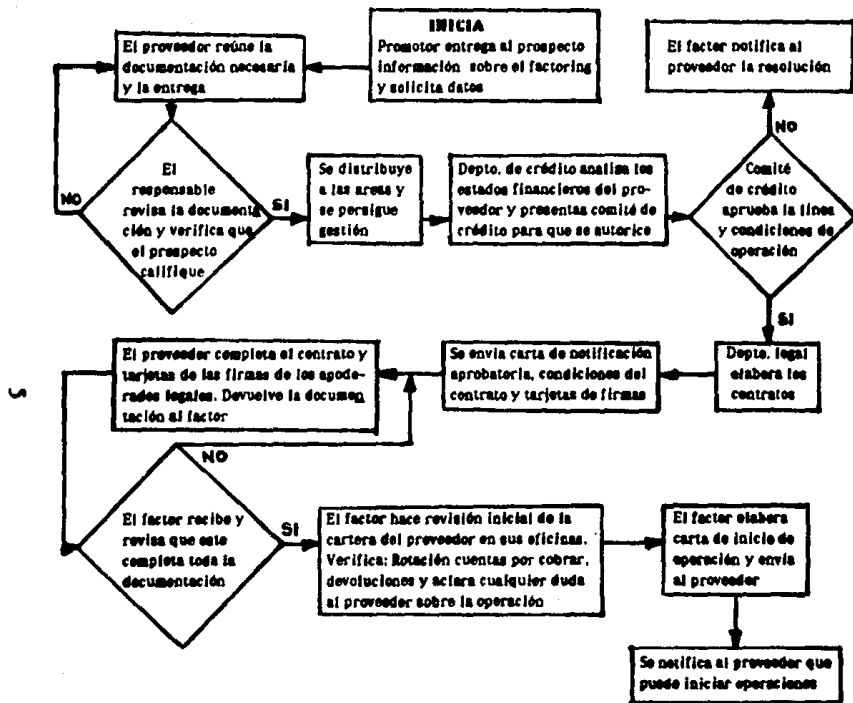
El efecto de la operación de factoring es el proveer financiamiento para soportar la transacción entre el proveedor y el comprador en la adquisición o venta de bienes o servicios a través de un crédito comercial.

La esencia del factoring radica en la transmisión del derecho de cobro de las cuentas por cobrar que el proveedor cede al factor (una vez firmado el convenio de factoring y el contrato de cesión de derechos). Todos los documentos (facturas, contrarrecibos o cualquier documento mercantil que ampare las cuentas por cobrar) deberán quedar bajo custodia del factor. Esta cesión del derecho de cobro del documento es el elemento que distingue por sobretodos

**los instrumentos financieros al factoring.**

**El diagrama a continuación muestra la secuencia típica para iniciar una relación de factoring.**

DIAGRAMA 1



## **1.2 HISTORIA**

**"El desarrollo histórico que ha tenido el factoring, no es solamente interesante en sí mismo, sino que permite evaluar la relación verdadera entre el factoring y el comercio internacional".(2)**

**No existe precisión para situar el origen del factoring; Hillyer indica que "una primaria forma de factoring aparece en la cultura babilónica de los caldeos (en cuyo seno apareció también la actividad bancaria) y revestía la forma de un comisionista que mediante el pago de de una cantidad garantizaba a su comitente el pago de los créditos."(3). Sin embargo, existe una conciencia generalizada entre varios autores para remontar su origen a finales del siglo XIV y principios del XV, para continuar su desarrollo paralelamente al comercio internacional.**

**El desarrollo del factoring se debe en gran parte al auge que tuvo la industria textil en Inglaterra durante los siglos XIV y XV, ya que sus exportaciones al resto de Europa eran importantes. El fabricante o comerciante inglés encontró la conveniencia de embarcar mercancía al factor que actuaría como comisionista, tomando los bienes en consignación, para venderlos posteriormente en su localidad y llevar un registro de ventas y cobranza.**

**La función financiera del factor empieza a crecer cuando no solamente aconseja al fabricante sobre la forma de pago del cliente**



con el cual esta intermediando, sino que por una tarifa adicional lo garantiza contra el incumplimiento de pago del comprador.

A medida que el factor empieza a generar volúmen de cuentas por cobrar y conoce la forma de pago de sus clientes, hace posible el otorgar anticipos al fabricante antes de cobrar la cuenta. Esto facilitó su producción, embarcación, venta y período de cobranza.

"Las nuevas técnicas de producción creadas en la revolución industrial promovieron un creciente intercambio comercial entre España, Portugal y especialmente Inglaterra con las colonias del Nuevo Mundo, implicando ésto numerosos riesgos al enfrentarse con nuevos compradores, además del largo tiempo que tomaban las comunicaciones por vía marítima. Ante esto la empresa de factoring o factor tenía bajo su responsabilidad dos funciones: una comercial a través de contactar con los compradores, establecer precios de venta y condiciones; la otra, financiera, otorgando fondos a la empresa industrial sobre las cuentas que tenían por cobrar a sus clientes y terminando de liquidar las mercancías cuando se concluían las ventas."(4)

En el siglo XVII se les denominó "Agentes Factores" a los emigrantes a América del Norte que firmaban acuerdos comerciales de asociación.

A lo largo de la etapa colonial el término factor fué utilizado para

designar a un agente personal y conocido que se ocupaba de los intereses financieros locales en uno o varios negocios de ultramar. Se trataba de comerciantes que venían a cubrir la necesidad que la colonización de nuevos y grandes territorios planteaba debido a las grandes distancias y dificultades de comunicación que existían para realizar las operaciones comerciales.

"La extensión del comercio textil de Inglaterra a Norteamérica en los siglos XVIII y XIX, trajo como consecuencia el fortalecimiento de la posición de los factores para servir las importaciones de productos manufacturados provenientes de Inglaterra; esto se dió pues existía una gran distancia que hacía necesario tener a un agente local que realizará las operaciones de cobranza, ventas y protegiera contra riesgos crediticios".(5)

La transformación del factor se da en Norteamérica, una vez que deja las actividades comerciales, para dedicarse solamente a actividades crediticias y financieras.

A finales del siglo XIX ocurrieron cambios drásticos en el patrón comercial entre Inglaterra y Estados Unidos, ya que el fabricante americano reemplazo al inglés y dejó de ser su principal proveedor en la industria textil.

"Entre 1889 y 1905, las funciones de venta realizadas por los factores desaparecieron gradualmente, y el factor empezó a

**convertirse en una especie de banquero especializado."(6)**

**El siglo XX ha sido significativo para la definición más amplia del factoring, ya que no se centra solamente en la industria textil, sino que trata de abarcar mercados como la industria del zapato, juguete, muebles, eléctricos, químicos y fibras sintéticas, entre otros. Sus funciones principales siguen siendo el análisis de cuentas por cobrar, registro de ventas y cobranza, compra de cuentas por cobrar y financiamiento.**

**El factoring funcionó en Inglaterra y Estados Unidos y por lo mismo puede funcionar en otros países. Es por esto que en la segunda mitad del siglo XX se ha implantado el factoring a nivel mundial. Dentro de los países que lo han acogido con éxito se encuentra México, que cuenta con un gran número de empresas dedicadas ya a proporcionar éste servicio.**

## **1.3 TIPOS DE FACTORING**

### **1.3.1 FACTORING PURO**

Este tipo de factoring también es conocido por su nombre en el idioma inglés de "Full Service Factoring" o como se le ha denominado en nuestro país "Servicio completo".

Prácticamente en México este tipo de factoring no se utiliza salvo en contadas ocasiones, pero es importante conocerlo ya que dado que se utiliza en otros países y el tema a tratar en el presente trabajo es factoring internacional, ayudará para tener una mayor comprensión del tema.

El factoring puro en muchos países se utiliza calculando un período promedio de días para la recuperación de la cartera completa del proveedor. El factoring puro en México se utiliza en las modalidades de factoring puro al vencimiento y factoring con anticipos. Todas estas modalidades se explican en el presente capítulo.

El factoring puro teóricamente supone una relación continua entre el factor y el proveedor. Es decir, desde el momento en que el proveedor adquiere una cuenta por cobrar, éste se verá comprometido a vendérsela al factor y obtendrá varios beneficios

al ser relegado de tareas tales como:

- a) Administrar y controlar toda la cartera de compradores ya que ahora lo hará el factor.
- b) Provisionar para cuentas incobrables, ya que el factor proporciona un seguro para cuentas inciertas -siempre que la falta de pago se deba a insolvencia del comprador y no a cualquier otra causa, como podrían ser la entrega de bienes defectuosos o incumplimiento por parte del proveedor.

El proveedor entonces convierte el gran número de deudores (compradores) en uno sólo, -el factor-. Solamente necesita contabilizar un asiento en ventas, y es el del registro de las transacciones con el factor. Por su parte, el factor paga todas las cuentas por cobrar que el proveedor le cedió en una fecha determinada de antemano que depende directamente del número de días promedio de recuperación de la cartera.

El beneficio que obtiene el factor en este tipo de operación es el honorario por administración que le cobra al proveedor.

"En el factoring puro el proveedor reduce considerablemente sus requerimientos contables en el rubro de cuentas por cobrar; elimina la necesidad de tener un departamento de cobranza y enviar estados de cuenta y recordatorios de pago a sus compradores, reemplaza el riesgo crediticio basado en muchos

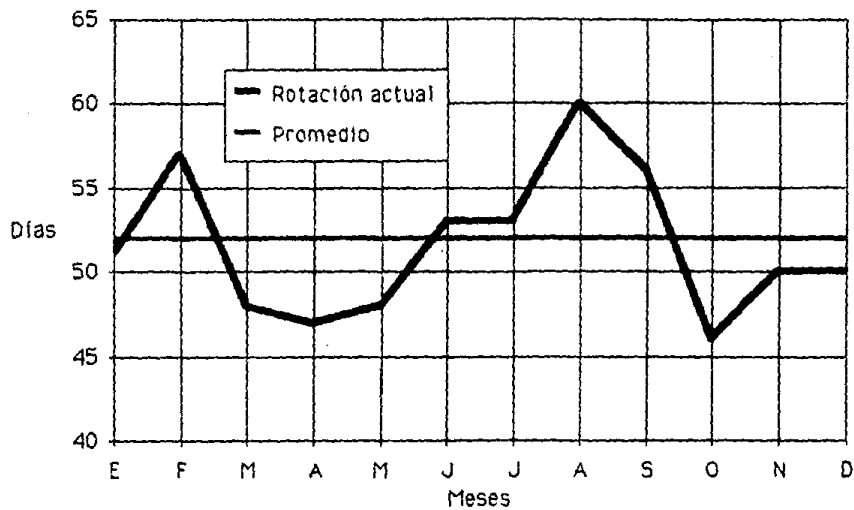
deudores en uno sólo, el del factor. Y si éste último es elegido con sabiduría puede considerarse el riesgo como inexistente."(7)

El factoring puro que se utiliza en otras partes del mundo y que viene del concepto teórico original es cuando el factor adquiere cuentas por cobrar y establece un período promedio de días para la recuperación de la cartera, es decir, aunque el factor no haya cobrado esa cuenta y llegue el plazo fijado anteriormente, pagará al proveedor. Es lógico suponer que algunos compradores pagarán antes y otros después. La utilidad primordial en éste caso para el proveedor, es conocer con certeza cuando recibirá el pago del factor, y por lo tanto poder planear sus flujos de efectivo, así como el no incurrir en riesgos de crédito.

La gráfica No.1 muestra la situación de una empresa que recuperaba sus cuentas por cobrar siempre en un plazo distinto; una vez que adquiere los servicios de factoring puro se determina el número promedio de días de la recuperación de la cartera y logra establecer un promedio de 52 días, mejorando con esto la posición financiera de esta empresa.

"Para realizar factoring puro doméstico, con muy pocas excepciones, la condición prioritaria para contratarlo es que el proveedor se comprometa a entregar toda su cartera de cuentas por cobrar al factor. Desde el punto de vista del factor, manejar la cesión

GRAFICA 1  
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR



completa de las cuentas por cobrar a cargo del proveedor , evita la posibilidad de que éste último elija las cuentas más difíciles de cobrar o las de mayor riesgo crediticio para cederlas. Desde el punto de vista del proveedor le evita llevar una contabilidad separada de aquellas cuentas por cobrar que cede al factor, así como de las que no. Generalmente este es el arreglo óptimo entre ambas partes. Las únicas excepciones que pueden darse, sería el caso de ventas a una subsidiaria o ventas a compañías de las cuales también el proveedor compra."(8)

Para realizar factoring de exportación, hay buenas razones que indican que no es bueno tener la cesión completa, y se podrán comprender mejor sus razones al analizar los capítulos subsecuentes.

Cabe mencionar que muchas veces no es posible determinar el período promedio de la recuperación de la cartera, debido a que la empresa tiene ventas estacionales o vende a distintos plazos a diferentes compradores, haciendo que el número promedio dependa de la incidencia de las ventas de ese comprador; entonces el factor puede ofrecer el servicio de comprar las cuentas en firme, que en la práctica en México es lo que sucede. El proveedor le vende al factor el documento y el factor lo acepta siempre y cuando



el comprador sea AAA", entonces se le dan los fondos menos un descuento por el cargo financiero y honorario. En ese momento el riesgo es cien por ciento para el factor y no tiene recurso alguno en contra del proveedor.

**Factoring al vencimiento.**- El proveedor cede su cuenta por cobrar al factor y éste último asume el riesgo crediticio además de proporcionar servicios de investigación y análisis de crédito, cobranza e información y compromiso de liquidar las cuentas a su cargo en una fecha de vencimiento previamente establecida (generalmente diez días después de la fecha a pagar por el comprador). En éste caso el proveedor sólo cubre un honorario por los servicios que recibe.

**Factoring con anticipos.**- En adición a los servicios anteriores y a solicitud, el proveedor puede disponer de un anticipo por lo general del 70% del importe de las cuentas por cobrar cedidas. En éste caso los ingresos del factor se cobran por descuento.

---

\* Nomenclatura común con la que se clasifica la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones de pago. Una empresa AAA (triple A) tiene una capacidad extremadamente fuerte para cumplir sus obligaciones de pago. Generalmente estas empresas son bien conocidas en el medio financiero.

### **1.3.2 FACTORING CON RECURSO**

Este tipo de factoring es el que se utiliza regularmente en México. Surge con el ánimo de atender las necesidades del proveedor, ofreciéndole el servicio de factoring para todas aquellas cuentas por cobrar que tiene a cargo de compradores que pueden presentar la posibilidad de retrasos o fluctuaciones en los pagos de sus compromisos. El factor no se responsabiliza en ningún momento por la falta de pago del comprador, y en cambio es el proveedor aquel que responde por la solvencia de sus compradores.

Este sistema, visto desde el punto de vista del usuario como del otorgante, debe considerarse siempre como complemento de los créditos directos y tradicionales de que puede y debe disponer una empresa. Los fondos que de él se obtengan deberán siempre ser invertidos en activos circulantes o en gastos normales de la empresa, y nunca para financiar activos fijos, ya que el comprometer recursos en activos de difícil realización como sería un activo fijo puede provocar la falta de capacidad de pago de la empresa, y en casos extremos puede caer inclusive en insolvencia. El factoring con recurso siempre representa una contingencia para el proveedor mientras el factor no cobre la cuenta al comprador, y es por eso que siempre debe tener disponibles los fondos que cubran la cantidad de la cuenta cedida al factor en caso de falta de pago del comprador al factor.

**Aquellas empresas típicas que utilizan éste sistema son:**

- 1. Las que utilizan materias primas sujetas a constantes modificaciones en sus precios.**
- 2. Las que se encuentran en situación de aumentar sus ventas, y la producción del artículo para cubrir los volúmenes demandados le exige un mayor flujo de efectivo.**
- 3. Las que requieren de inventarios altos por realizar o tienen ventas cíclicas o estacionales.**

**El procedimiento inicial para operar factoring con recurso incluye:**

- a) un estudio minucioso de los estados financieros del proveedor para determinar la situación de la empresa, ya que ahora existe un recurso en contra de ella en caso de que el comprador no pague.**
- b) El factor otorga al proveedor una línea de crédito una vez que ha sido aprobada su solicitud y se firma un pagaré por el monto de la línea.**

**El factor se compromete a anticipar una cantidad determinada al proveedor dependiendo de las cuentas cedidas que fluctúa entre un 70 y 90% del valor neto de la cuenta. Cabe mencionar que las cantidades que le sean solicitadas, deberán estar dentro de la línea de anticipos previamente aprobada.**

Los cargos para el proveedor se dividen principalmente en dos:

**HONORARIOS DE PROMESA Y ADMINISTRACION.**- Los primeros corresponden a la cantidad que paga el proveedor al factor por concepto de apertura de la relación comercial de factoring, su vigencia generalmente es de doce meses. El honorario de administración se cobra por cada cesión como contraprestación por la guarda y administración de los créditos cedidos.

**CARGO FINANCIERO.**- Son intereses sobre saldos insolutos diarios y se cargan desde el día en que se entrega el anticipo hasta la fecha de vencimiento de la cuenta por cobrar.

Es interesante recalcar que los intereses se computan sobre saldos insolutos diarios, y el comprador o el proveedor al reponer al factor las cantidades anticipadas oportunamente hacen que se dejen de computar intereses a su cargo, también el proveedor recibe del factor las cantidades que le corresponden y que no le fueron anticipadas a través de un reembolso en efectivo (pues solamente se anticipa un porcentaje del valor de la cuenta por cobrar) y como la operación es revolvente, puede inmediatamente solicitar anticipos adicionales sobre nuevas cesiones. El factor irá registrando cada pago y llevará un record de cada uno de los compradores del proveedor, pues notará que algunos por morosos o por otras razones deben incluirse en el rango de inelegibles para ya no ser aceptados en el futuro.

Con ésto se puede ver que el proveedor deberá escoger sus mejores cuentas para cederlas, ya que cediendo otras perderá muchas de las ventajas de éste sistema: su agilidad, parte de la revolencia y aumentará su costo de operación.

En la práctica en México muchos proveedores argumentan que sólo ellos pueden cobrar su cuenta, pero que sin embargo les interesan las ventajas adicionales que proporciona el factoring. Es por esto que existe una modalidad dentro del factoring con recurso que se llama el factoring con cobranza delegada. Esta operación la realizan muy pocas compañías de factoring en México debido a la gran distorsión que sufre el concepto original del factoring. Generalmente en éste tipo de operación el factor delega la cobranza al proveedor, es decir, éste último obra como mandatario de cobranzas del factor con respecto a las cuentas negociadas. En éste caso el proveedor se compromete a entregar al factor la cobranza que realice en los mismos instrumentos que recibió, endosando los mismos cheques que reciba a nombre del factor. Es normal que el factor haga inspecciones periódicas de la recuperación de las cuentas del proveedor.

## **1.4 ESTRUCTURA DE LA EMPRESA DE FACTORING**

La empresa dedicada a proporcionar el servicio de factoring debe contar con una estructura básica que puede funcionar tanto para el factoring doméstico como el internacional, salvo que en la última modalidad la empresa requiere de más personal especializado en negocios internacionales y en cada una de sus áreas funcionales las cuales están dadas dentro de la estructura organizacional u operativa. También es importante tener una buena estructura financiera pues se requiere una mayor capacidad monetaria para anticipar al exportador sobre las cuentas cedidas, recordando que generalmente los plazos son mayores a los que se operan en el mercado doméstico. Ambas estructuras serán determinantes para alcanzar una operación sana, controlada y rentable.

### **Estructura Financiera**

La mayoría de las compañías de factoring pertenecen a bancos o a otras instituciones financieras como casas de bolsa y dependen directamente de ellas para conseguir fondos. La estructura financiera descansa sobre la base del capital, su tamaño depende de la aportación financiera de los accionistas y del apalancamiento, sin embargo la ley exige que el capital requerido para una compañía de factoring no sea menor a los cinco mil millones de pesos valor enero de 1990 y se revisará anualmente en función de la inflación. Así mismo la ley también prevee que el apalancamiento no exceda a treinta veces el capital contable de la

Las necesidades de fondos de una compañía de factoring son muy altas. Un factor sin recursos monetarios no puede operar, como tampoco podría operar un banco y por eso es que se le clasifica como una organización auxiliar de crédito.

El factor requiere de financiamiento a corto, mediano y largo plazo. El costo del dinero o anticipo para el proveedor esta en función directa del costo del financiamiento adquirido por el factor.

La tesorería del factor debe ser manejada con gran precisión. Es necesario tomar en cuenta diariamente los requerimientos de efectivo (anticipos a clientes, reembolsos, pago de nómina, servicios generales) para saber si se requiere un financiamiento adicional y por lo mismo empezar a promoverlo a temprana hora del día. Es muy importante que el plazo de una operación específica tenga el mismo plazo que el fondeo que se utilizó para la misma con el fin de evitar el riesgo de la volatilidad en las tasas de interés, además el factor debe tener una mezcla de instrumentos de inversión y de financiamiento para diversificar el riesgo y lograr el equilibrio perfecto.

Los excedentes de efectivo junto con cualquier entrada proveniente de cobranza deben ser invertidos a un plazo muy corto, generalmente un día. El factor necesita liquidez. Su negocio es

colocar el dinero con clientes y no especular en el mercado de dinero por lo que es recomendable que la tesorería del factor realice inversiones dentro del mercado de renta fija.

El tesorero de una empresa de factoring requiere de una habilidad especial que le permita lograr el equilibrio entre las entradas y salidas de efectivo al menor costo posible. Probablemente se le presenten oportunidades para obtener un fondeo muy barato en cuyo caso decidirá si tomar el dinero o no, ya que sabe que lo puede invertir y sacar algún provecho mientras lo coloca con proveedores. En fin, podría decirse que la tesorería de la empresa de factoring requiere de mucha sensibilidad.

### Estructura Organizacional

Una estructura organizacional típica para una compañía de factoring tendría cinco grandes áreas. La administrativa, la de finanzas, la de operaciones, la de ventas y mercadotecnia y la de legal.

### **ADMINISTRACION**

Esta area abarca dos grandes funciones:

- a) Coordinación de los departamentos.- Incluye manejo de todo el personal y la oficina, el flujo de información adecuado y oportuno entre cada una de las areas funcionales y la coordinación de oficinas foráneas o internacionales.
- b) Sistemas de información.- Desarrollo de nuevos sistemas y



operación diaria. Muchas computadoras de factores ubicados en puntos geográficos distintos se encuentran en red e intercomunicadas, lo cual facilita en gran medida la operación de factoring internacional y la comunicación inter-factores.

## **FINANZAS**

Tres son las áreas principales:

a) Tesorería

b) Contabilidad

c) Análisis Financiero

La primera esta relacionada con el manejo de efectivo de la compañía (como se explicó anteriormente).

La contabilidad no sólo es necesaria para registrar los movimientos contables del factor, sino también para cuidar la cartera de cada uno de los clientes. También elabora estados financieros y reportes para el consejo de administración.

El análisis financiero tiene como objetivo principal cuidar de cerca la rentabilidad del factor, vía mediciones en el incremento de clientes contra la competencia, incremento en utilidad, desviaciones contra presupuesto, que no exista un desfaseamiento en los plazos, etc.

## **OPERACIONES**

Este departamento debe controlar cuatro áreas de importancia:

a) Relaciones con los proveedores.- Incluye visitas a los proveedores para cualquier tipo de inspección, así como todo el

manejo relacionado a las cuentas por cobrar adquiridas. Requieren de muy buen trato ya que son los clientes del factor.

b) Suscripción del crédito.- Evalúa y controla el riesgo crediticio de cada comprador y establece los límites de crédito.

c) Cobranza.- Llevar un record preciso del vencimiento de cada una de las cuentas por cobrar. En caso de que sea factoring doméstico o de importación se deben cobrar las cuentas en el mismo país y por lo tanto debe estar muy pendiente de cada una de las fechas de vencimiento, así mismo en el caso de que sea factoring de exportación debe tener una comunicación amplia con cada uno de sus factores corresponsales con el fin de estar bien informados acerca de la cobranza de las cuentas cedidas y la transferencia de los fondos cobrados.

d) Registro de ventas.- Incluye el control y administración de la cuenta de ventas de cada uno de los proveedores, además conciliaciones y estados de cuenta los cuales se envían por lo general mensualmente.

## **VENTAS Y MERCADOTECNIA**

Las tres secciones que coordina son:

a) Mercadotecnia.- Maneja todo lo relacionado con la promoción de factoring y los productos que ofrece e identifica las necesidades del cliente para ofrecerle algún producto o si no adecuarlo a sus necesidades.

b) Ventas.- Es la venta en sí misma del producto de factoring y desarrolla la relación con el cliente potencial.

c) Desarrollo de productos.- Evalúan nuevos conceptos y procedimientos operativos para un nuevo producto. También le concierne el refinar productos existentes para estar al día con las necesidades cambiantes del mercado, gracias a la retroalimentación de la fuerza de ventas.

#### **LEGAL.**

Revisa que toda la documentación que se le requiere al proveedor se encuentre completa y en orden para asegurarse de la correcta posesión y cesión de las cuentas.

"Es importante considerar el volúmen que se maneja. Por ejemplo, un factor que tenga 600 clientes y que el total de estas cuentas por cobrar sumen 212.5 millones de dólares se puede encontrar con la valiente tarea de enfrentar el proceso y manejo de 2,000 facturas y 1,000 cheques por día de trabajo, para controlar además 75,000 cuentas de compradores aproximadamente. Claramente con estos volúmenes el riesgo de error es alto, y por eso es fundamental para la operación contar con sistemas computarizados muy eficientes, que inclusive cuenten con gran capacidad de impresión ya que se manejan estados de cuenta, recordatorios y otros reportes a proveedores y compradores nacionales y extranjeros."(5)

## CITAS BIBLIOGRAFICAS AL CAPITULO I

1. Diccionario de la Real Academia Española, 19a. edición, Tomo III, Madrid, España. Pág.607
2. FORMAN MARTIN, GILBERT JOHN. "Factoring and Finance", Editorial Heinemann, Great Britain, London 1976. Pág.18
3. HILLYER WILLIAM HURD. "Keys to Business Cash, Origin of Factoring traced back to Ancient Babylon", Editorial Barron's. U.K., Octubre 1941, Pág.44
4. ALBARRAN VALENZUELA CARLOS. "Factoring -la mejor opción para obtener capital de trabajo-", Revista Ejecutivos de Finanzas Año XVI Núm. 5, México 1987. Pág.62
5. FORMAN MARTIN, GILBERT JOHN. Ob.Cit., pp.19-20
6. R.I. LIVINGSTONE. "Assignment of accounts receivables", Illinois Bar Journal, Vol.42 (Supplement 1954), pp.773-774
7. COX N. ANTHONY, MACKENZIE A. JOHN. "International Factoring", Editorial Euromoney Publications, Great Britain 1986. Pág.4
8. COX N. ANTHONY, MACKENZIE A. JOHN. Ob.Cit., Pág.7

## CAPITULO II

## **CAPITULO II EL FACTORING Y SUS BENEFICIOS**

### **2.1 ASPECTOS ECONOMICOS Y FINANCIEROS**

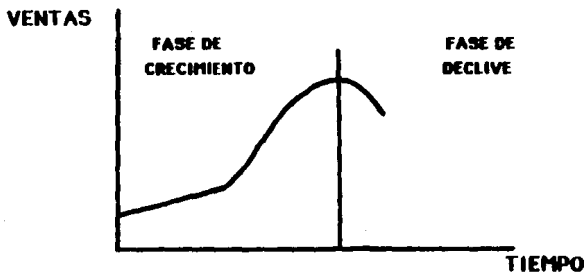
Cada día la administración del área financiera de las empresas cobra mayor relevancia debido a que la vida de una compañía depende en gran medida de ello, por lo mismo es importante tratar temas como planeación financiera, manejo de capital y financiamiento. Después de tratar estos conceptos conviene analizar las ventajas que ofrece el factoring en esta materia presentando una alternativa de financiamiento que además proporciona otros beneficios.

"El ciclo de vida de una compañía "X" se representa con la curva en forma de S que se muestra en la figura 2.1, y aunque sea hipotético y muy simple permite realizar un análisis. Esta hipótesis presupone que existe un manejo gerencial deficiente en la etapa anterior al declive de la misma. Obviamente uno de los objetivos gerenciales más importantes es prolongar la fase de crecimiento y evitar el declive por completo. La gran mayoría de las empresas logran esto gracias a la planeación y el control, operaciones medulares y responsabilidad del área de finanzas en una estructura corporativa."(1)

La planeación financiera realiza una integración y coordinación de todos los planes de las áreas funcionales de una empresa. Una de

sus funciones es estimar los recursos necesarios para realizar esos planes y llevarlos a cabo, así como determinar la estructura de capital adecuada para cada empresa, es decir los recursos propios y ajenos con los que deberá de financiarse. Un sistema de control involucra obtener, procesar y registrar información de las operaciones realizadas, de tal manera que al ser analizada coadyuve al cumplimiento de objetivos y realice mejoras a las operaciones de la compañía. Por lo tanto la planeación y el control son funciones necesarias en el manejo de las finanzas de una empresa.

**FIG. 2.1 CICLO DE VIDA HIPOTETICO DE UNA EMPRESA**



El manejo de efectivo es importante también en las finanzas de una compañía. Un aspecto importante dentro del manejo de efectivo es

reconocer los flujos de efectivo generados por un producto o una empresa durante su ciclo de vida. Un producto nuevo o una compañía nueva generalmente presenta déficit en el flujo de efectivo de sus primeros años y requiere de financiamiento externo.

El lanzamiento de un nuevo producto o la creación de una nueva empresa requiere en un principio de flujos de efectivo para llevar al cabo investigaciones de mercado, tecnológicas y factibilidad de la inversión. En el momento en que se toma la decisión de proseguir con el proyecto de inversión, se requerirán flujos importantes, maquinaria y equipo, inventarios en materia prima, la producción en proceso y artículos terminados. Todo esto sucede antes de cualquier venta, y aun cuando se realizan las primeras ventas generalmente a crédito, la empresa debe esperar un período antes de tener un flujo de efectivo positivo.

Es necesario tomar en consideración y reconocer que el flujo de efectivo que genera un producto o una empresa durante sus primeros años generalmente es negativo. Hay que estar alerta para que en el momento en que el flujo de efectivo se torne positivo (una vez que el producto éste posicionado y establecido en el mercado) se tenga un manejo de efectivo oportuno y eficiente. Más adelante se verá como el factoring puede ayudar a ésta función.

Otro aspecto importante dentro de cualquier negocio es el



financiamiento. "Estudios hechos sobre compañías nuevas y pequeñas, indican que entre el 80 o 90% de su financiamiento inicial proviene de fondos de los dueños del negocio, así como de sus parientes y amigos."(2)

El financiamiento puede ser propio o ajeno. Es propio cuando proviene de fondos de los accionistas o reinversión de utilidades. Es ajeno cuando la empresa recurre a préstamos bancarios, emisión de obligaciones o papel comercial, o bien a través de proveedores.

El financiamiento vía proveedores se limita al monto que compre la compañía en materia prima o servicios, que se gozan antes de que venza el plazo otorgado por el proveedor para pagar. A medida que hay un crecimiento en ventas la empresa tenderá a utilizar el financiamiento ajeno vía proveedores y deberá cuidar que la rotación de sus cuentas por cobrar no esté por debajo de la de sus cuentas por pagar, ya que podría caer en una situación de falta de liquidez.

El financiamiento a través de obligaciones o papel comercial se encuentra sujeto a las leyes de la oferta y la demanda del mercado financiero en que se encuentre. No hay que olvidar nunca el principio básico de: "A mayor riesgo, mayor rendimiento"; es decir, la empresa que tenga mayor dificultad en pagar su papel será la que mayor riesgo presente al inversionista y por lo mismo deberá pagar un interés más elevado al que pagaría una empresa conocida

en el mercado por su buena generación de efectivo y pago puntual de capital e intereses al inversionista. Ahora bien, si dividimos a las empresas por tamaño en pequeñas, medianas y grandes, generalmente la empresa grande tendrá menos problemas para allegarse de recursos vía la emisión de obligaciones o papel comercial, mientras que en el caso de la mediana y pequeña es más difícil. No se trata de generalizar la dificultad para financiarse a través de estos instrumentos a todas las empresas pequeñas o medianas, pues como ya se mencionó anteriormente si una empresa es buena generadora de efectivo tiene la posibilidad de emitir papel. En la práctica es raro ver que estas últimas emitan obligaciones o papel comercial, así como también es raro que lo emitan a la misma tasa de interés que una empresa grande. Entonces la empresa mediana y pequeña debe de pensar en otras alternativas de financiamiento

El financiamiento bancario podría ser una opción para la empresa mediana y pequeña, pero nuevamente se presentan trabas. El banco realiza un análisis minucioso del prospecto y si cumple con sus parámetros establecidos le proporciona el crédito, en cuyo caso la empresa debe pagar intereses de acuerdo a la tasa que fije el banco. Una práctica común en los préstamos bancarios es el tener saldos compensatorios por concepto de reciprocidad. Todo esto no hace tan atractivo al crédito y muchas veces puede ser caro, sobretodo para una empresa que no tenga mucha liquidez.

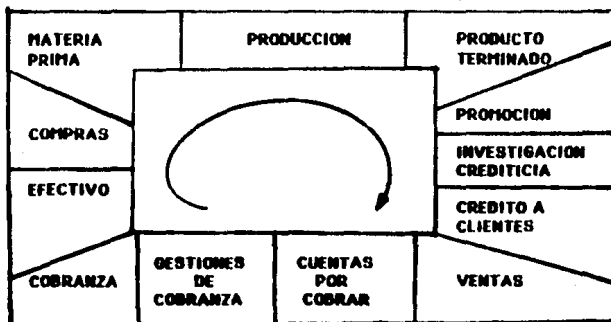
El factoring se presenta como una buena alternativa de financiamiento a las empresas medianas y pequeñas, ya que les proporciona capital de trabajo a través de su esquema de anticipos. El único requisito que se pide a estas compañías es que tengan la cantidad que el factor les anticipo en activo circulante, que incluso puede ser el mismo inventario (ya que en el caso extremo de que se presentara la contingencia de que el comprador no pague hubiera una cantidad de recursos disponibles para evitar cualquier insolvencia).

Las compañías grandes y complejas, los gigantes de la industria que se encuentran en una posición inmejorable dentro del mercado pueden utilizar también los servicios de factoring. Este tipo de compañías son en las que las instituciones de crédito colocan generalmente su dinero, no les resulta tan difícil emitir obligaciones, papel comercial u otro instrumento búrsatil, por lo que el factoring para ellas es una fuente más de recursos, pero no la única. Si bien se puede pensar que la gran empresa no utiliza el factoring a nivel doméstico, le resulta muy atractivo utilizarlo a nivel internacional. Posteriormente en el capítulo IV se podrá observar como la gran empresa puede participar dentro de éste mercado.

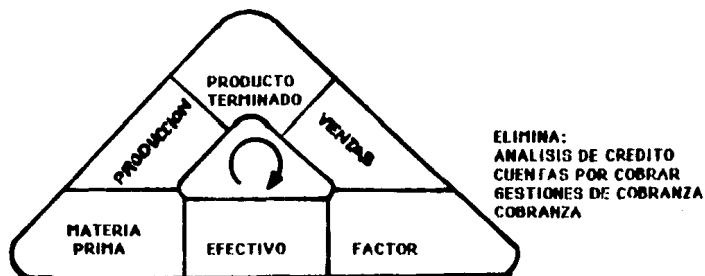
### 2.1.1 CICLO ECONOMICO COMUN EN LA EMPRESA

El ciclo económico de la empresa comprende todas aquellas funciones que son necesarias para producir un bien o promover un servicio. Es importante hacer énfasis en la palabra "necesarias", ya que muchas veces la empresa dedica recursos materiales, humanos y técnicos a actividades que no son principales para la fabricación del producto, lo cual resta fuerzas a su actividad prioritaria e incrementa los costos de operación. El factoring proporciona el servicio de análisis de crédito y cobranzas beneficiando directamente al ciclo económico de la empresa, como se puede apreciar en las figuras 2.2 y 2.3.

FIG. 2.2 CICLO ECONOMICO COMUN EN LA EMPRESA



**FIG. 2.3 CICLO ECONOMICO DE LA EMPRESA QUE UTILIZA LOS SERVICIOS DE FACTORING**



FUENTE: REVISTA INEF AÑO XVI NUM.5 MEXICO 1987, Pág. 62

La empresa dedica recursos solamente a aquellas áreas involucradas directamente en la producción y no en otras áreas en donde puede ser subcontratado el servicio de un factor, obteniendo con esto varios beneficios:

a) Incremento en la productividad.- La empresa no distrae recursos y esfuerzos en gestiones de cobranza y la cobranza misma, las cuales desgastan y consumen tiempo. Así la empresa confía la cobranza de su cartera en profesionales del factoring quienes le anticipan fondos y esta puede dedicar todos sus esfuerzos a producir.

b) Disminución en el costo de operación.- Generalmente es menor el honorario del factor que el costo de tener operando departamentos de análisis de crédito y cobranzas en la empresa, siempre y cuando el volumen de la cartera cedida por el proveedor sea el mayor porcentaje de su cartera total.

Así mismo la empresa no mantiene cuentas por cobrar dentro de sus activos, ya que al venderlas al factor incorpora el capital necesario para su actividad productiva, destina esos recursos a activos que se están revalorizando y le permiten mejorar sus actividades.

## **2.1.2 EL BALANCE GENERAL DEL CLIENTE**

Los participantes en la vida económica tienen intereses que en ocasiones parecen opuestos y la contabilidad les debe permitir basar sus decisiones en información fehaciente y veraz, es por esto que dada la importancia de la información contable para la administración de las empresas, accionistas, inversionistas potenciales, gobierno, trabajadores, instituciones de crédito, proveedores y demás, se debe determinar correctamente para cumplir con su función de imparcialidad y equitatividad para todos los usuarios de la misma.

Dentro del balance general se reflejan los activos, pasivos y capital de una compañía en una fecha determinada. Dentro del activo se presenta el rubro de cuentas por cobrar que representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo, pero para el asunto que aquí confiere se tratarán solamente cuentas por cobrar originadas por ventas.

El orden del activo se da de acuerdo a su fácil o difícil realización en efectivo, por eso el efectivo se encuentra primero y le siguen las inversiones en valores.

Las cuentas por cobrar a corto plazo deben presentarse en el balance general como activo circulante inmediatamente después

**del efectivo y de las inversiones en valores negociables.**

**La empresa requiere de efectivo o capital de trabajo para la operación diaria y muchas veces se encuentra con que gran parte de su activo circulante no lo ha podido realizar porque se encuentra en cuentas por cobrar. Es cuando tiene la opción de adquirir un nuevo pasivo o bien descontar sus cuentas por cobrar a un factor, el cual le pueda anticipar fondos sobre esas cuentas por cobrar. Los beneficios principales que obtiene son:**

**a) Si se toma en cuenta que "las cuentas por cobrar deben computarse al valor original pactado del derecho exigible, y que éste deberá modificarse para reflejar lo que en forma razonable se espera obtener en efectivo, especie, crédito o servicios, de cada una de las partidas que lo integran; requiere que se le de efecto a descuentos y bonificaciones pactadas, así como a las estimaciones por irrecuperabilidad o difícil cobro"(3), y esto aunado a la pérdida del valor del dinero en el transcurso del tiempo, hace que el dinero recibido valga más hoy que dentro del plazo en que venza la cuenta.**

**b) La empresa que tenga la opción de vender sus cuentas por cobrar a un factor no tiene la necesidad de adquirir un pasivo para obtener fondos para su capital de trabajo, es mejor que adquiera el pasivo cuando se encuentre en circunstancias de expansión u otra de mayor importancia. El factoring no es una obligación, los fondos**



recibidos no son un crédito ni se crea un pasivo, simplemente se recibe en forma anticipada el pago de las cuentas por cobrar.

c) "Si las cuentas por cobrar se descuentan en factoring y una parte substancial del efectivo recibido por la venta es utilizado para reducir pasivos a corto plazo, trae un efecto financiero importante sobre el balance general de la compañía. En circunstancias normales donde los activos circulantes exceden a los pasivos circulantes, esta operación hará que se mejore la razón de liquidez."(4)

"La razón de liquidez le proporciona al analista un panorama general de lo adecuado del capital de trabajo de una compañía y de su capacidad para hacer frente a sus obligaciones de pago a corto plazo. De igual forma, mide el margen de seguridad proporcionado para pagar pasivos circulantes en el caso de que hubiera una reducción en el valor de los activos circulantes."(5)

Por último cabe mencionar que si el tipo de factoring que el proveedor utilizó fué con recurso, entonces debe incluir una anotación dentro del balance que reserve la cantidad de la cuenta por cobrar cedida al factor y que aún no ha cobrado, ya que en el caso de que llegará a darse la contingencia de que el comprador no pague entonces el proveedor tendrá que hacer frente a la obligación.

### **2.1.3 FUENTE PARA CAPITAL DE TRABAJO Y MANEJO DE FONDOS**

Muchas empresas padecen con frecuencia la incertidumbre de no saber exactamente cuando tendrán entradas y salidas de efectivo, y menos aún sus montos. Es por esto que las compañías deben mantener un cierto grado de liquidez para hacer frente a cualquier obligación imprevista. El monto líquido así como la forma que debe tomar constituyen un tema dentro del manejo de capital de trabajo.

"La liquidez puede tomar cierto número de formas que incluyen efectivo y divisas, depósitos bancarios o líneas de crédito que protegen el sobregiro. Todas estas opciones tienen un diferente costo de oportunidad, medido en relación al interés perdido que se ofrece en inversiones a mayor plazo. Sin embargo, existen inversiones a un día o las líneas de crédito que protegen el sobregiro que permiten a la compañía hacer uso de su chequera dejando solamente un saldo mínimo en ella. Todo esto hace que el problema del manejo de capital de trabajo sea similar al problema de la decisión de donde pedir prestado y donde invertir."(6)

Cuando se tiene una pequeña proporción de efectivo dentro del total de activos, una cantidad adicional puede ser muy útil; cuando se tiene una cantidad substancial en efectivo cualquier liquidez adicional no vale tanto. Es por esto, que el director de finanzas de una empresa debe contemplar balances de efectivo hasta el punto

en donde el valor marginal de la liquidez sea igual al valor de la tasa de interés perdida.

"Comparando análogamente a un director de producción con un director de finanzas, se vislumbra el objetivo de que el primero tenga inventarios de materia prima. El no está obligado a hacerlo, podría comprar la materia prima diario tan pronto fuera necesitada, pero entonces pagaría precios más altos por ordenar en pequeñas cantidades y correrían el riesgo de tener demoras en su producción si los materiales no fueran entregados a tiempo. Es por eso que se ordena más de las necesidades inmediatas de la empresa. Pero hay un costo de tener inventarios. El interés que pudiera generar el dinero invertido se encuentra en inventarios. Entonces hay que hacer un balance sensible entre los costos de tener muy poco inventario y los costos de tener demasiado. El efectivo es otra materia prima que se necesita para llevar al cabo la producción."(7)

Una vez expuesto lo anterior se deduce la importancia que tiene el contar con un flujo de efectivo equilibrado o liquidez equilibrada. Para lograr esto existe una buena alternativa: el factoring.

El factor no condiciona de manera alguna la inmovilización de dinero en cuentas de cheques u otra forma por concepto de reciprocidad o saldos compensatorios, el proveedor únicamente paga por los fondos anticipados sobre sus cuentas por cobrar. Este

sistema lo único que hace es sustituir el papel por efectivo, proporcionando liquidez a la empresa. Por lo tanto un primer beneficio es que el factoring es un elemento que ayuda a lograr el equilibrio en la liquidez que se busca.

Una segunda ventaja es que el factoring proporciona liquidez cuando se requiere. El crédito con proveedores se ve afectado adversamente cuando no se puede obtener efectivo en los momentos más necesarios, es decir cuando hay que pagar las cuentas. Son muchas las razones por las cuales la empresa comienza a demorar el pago a sus proveedores, la más común es la de tener un crecimiento más acelerado que el previsto. El factoring resuelve éste caso: poder vender anticipadamente las cuentas por cobrar y no esperar hasta el momento de su vencimiento para así poder pagar a proveedores y seguir gozando de su crédito.

El tercer beneficio se refiere a la planeación financiera. El factoring ofrece la posibilidad de que la compañía maneje sus fondos con oportunidad. La empresa puede realizar un presupuesto que le proporcione una planeación detallada sobre sus entradas y salidas de efectivo para tener un mejor manejo de capital. Solamente requiere saber el nivel esperado de ventas en el período a presupuestar y los términos y condiciones del factor en la cesión de cuentas por cobrar.

Es así como se le proporciona una herramienta de decisión al

**director de finanzas, para que sepa de antemano cuando habrá insuficiencia de efectivo para afrontar las obligaciones diarias de la compañía.**

## **2.2 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS**

Los beneficios de tipo administrativo que proporciona el factoring se pueden englobar básicamente en cuatro:

- a) Análisis de crédito**
- b) Cobranzas**
- c) Posición del proveedor frente a sus compradores**
- d) Disminución de cuentas incobrables**

El primero se refiere al análisis de la capacidad crediticia de los compradores del proveedor. El proveedor recibe asesoría en investigación y análisis de crédito de los compradores con la experiencia del factor, el cual es responsable de la cobranza de muchos otros proveedores con iguales o similares compradores y por lo tanto le permite eliminar el costo de un departamento de crédito.

El segundo se refiere a que el proveedor normalmente recibe un servicio de cobranza con personal preparado y altamente profesional, minimizando el tiempo de recuperación de su cartera y eficientando los costos en que incurriría por contar con un servicio similar propio. Además se gestiona conjuntamente con la de muchas otras empresas lo que facilita la cobranza en sí misma. El factor contará con el mejor departamento de cobranzas dentro de las empresas de la zona y con una mejor posición frente a sus

compradores. También es posible que el factor realice cobranza en otras plazas evitando el pago de comisiones por cobro de remesas foráneas.

El hablar de que se mejora la posición del proveedor frente a sus compradores se refiere a que en la mayoría de las veces el proveedor es una empresa mediana o pequeña y que no es muy conocida en el mercado, por lo tanto cuando tiene que cobrar su documento a una empresa grande es más fácil que el factor gestione la cobranza junto con la de otras empresas (el factor solamente obra como mandatario de cobranzas) provocando generalmente que sus pagos sean más puntuales. Además el comprador notará que su proveedor utiliza los servicios de una compañía de factoring, lo cual proporciona una imagen diferente y nueva al comprador del proveedor.

Además de estas ventajas el factoring puro ofrece la cobertura contra cuentas incobrables. El seguro de crédito existe y queda englobado dentro de estas ventajas administrativas.

## 2.3 ASPECTOS FISCALES

El factoring es una figura que se puede comparar análogamente con la figura del descuento de documentos, o bien con la enajenación de los mismos. La enajenación se encuentra exenta del impuesto al valor agregado. De igual forma una cuenta por cobrar que ya comprende el impuesto al valor agregado (I.V.A.) (debido a la venta realizada) no puede causar éste impuesto nuevamente al cederla al factor.

Los aspectos fiscales se pueden presentar en dos situaciones:

a) Cuando el factor adquiere la cuenta por cobrar a su valor nominal.- En éste caso el factor efectúa un cargo financiero al proveedor. Este cargo financiero si causa I.V.A.. El proveedor tiene que devengar el cargo dentro del período en que se encuentre vigente la cuenta por cobrar cedida al factor, siendo que el plazo habrá iniciado desde el momento en que recibió el anticipo por cuenta del factor.

b) Cuando el factor adquiere la cuenta por cobrar abajo de su valor nominal.- En éste caso el proveedor adquiere una pérdida en la compra-venta del título y la registra como descuento sobre ventas. La empresa no considera ninguna erogación como contraprestación a favor del factor. La utilidad del factor es cobrar la cuenta a un precio mayor al que la adquirió. El costo se aplica en el momento



de la cesión y todo se reconoce como gastos. El costo es deducible en el momento en que se celebra la cesión y no se devenga. No causa I.V.A. ya que no es un cargo financiero, sino una pérdida en compra-venta.

Por último otro beneficio fiscal es que el proveedor al ceder sus cuentas por cobrar al factor disminuye su base gravable para el pago del impuesto al activo de las empresas (*IMPAC*) del dos por ciento sobre activos netos, siempre y cuando el efectivo que adquiere de la cesión de sus cuentas por cobrar lo use para pagar un pasivo del sistema financiero que no se considere para el cálculo del *IMPAC*.

## CITAS BIBLIOGRAFICAS AL CAPITULO II

1. FORMAN MARTIN, GILBERT JOHN. "Factoring and Finance", Editorial Heinemann, Great Britain, London 1976. Pág.7
2. FORMAN MARTIN, GILBERT JOHN. Ob.Cit., Pág.15
3. INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PUBLICOS. "Principios de contabilidad generalmente aceptados", Talleres de Litográfica Ingramex, México, D.F., marzo 1986. Pág.278
4. SALINGER FR., "Tolley's Factoring", Editorial Tolley Publishing Limited, Great Britain 1984. pp.34-35
5. MILLER DONALD E. "The meaningful interpretation of financial statements", Editorial American Management Asociation, New York, U.S.A. 1966. Pág.20
6. LEVI MAURICE. "International Finance", Editorial Mc Graw Hill, U.S.A. 1983. Pág.241
7. BREALEY RICHARD, MYERS STEWART. "Principles of Corporate Finance", Editorial Mc Graw Hill, U.S.A. 1981. Pág. 600

## CAPITULO III

## **CAPÍTULO III MARCO LEGAL**

### **3.1 NATURALEZA JURIDICA DEL FACTORING**

La relación entre el factor y el proveedor para iniciar una operación de factoring surge a partir de la celebración de un contrato.

De acuerdo a la clasificación doctrinal de los contratos, estos pueden ser nominados o innominados (típicos o atípicos), dependiendo del hecho de que sean objeto de una reglamentación legal o carezcan de ella. Lo que justifica y caracteriza a un contrato atípico es conseguir una función económica concreta, que no resulte posible por medio de un contrato típico. Al contrato de factoring se le consideraba como atípico debido a que en la ley mexicana no había un sólo artículo que lo regulará específicamente, pero durante la actual administración se expidió un decreto el veintiocho de diciembre de 1989 que publicó el Diario Oficial de la Federación el 3 de enero de 1990 donde regula expresamente al factoring y lo considera como una organización auxiliar de crédito. Ahora nuestra legislación previene la existencia de esta figura y establece su regulación en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito. La reforma a esta ley se presenta en los artículos 3o., 5o., 6o., 7o., y 8o. así como la adición del Capítulo III Bis que se refiere en su totalidad a las empresas de factoraje financiero.

Es importante destacar la *esencia, objeto y efecto* del contrato de factoring para comprender mejor su naturaleza jurídica.

La *esencia* del contrato de factoring reside en la cesión de créditos, es decir una empresa emplea éste instrumento básico para transmitir sus cuentas por cobrar al factor.

"El contrato de factoring es un contrato de hacer, ya que el *objeto* del mismo es crear un marco normativo para que las partes, factor y proveedor, puedan prestar y recibir la gama de servicios económicos, administrativos y contables englobados en el factoring."(1)

Al hablar del *efecto* del contrato de factoring, se encuentra que crea una situación jurídica vinculante para el factor y para el proveedor, que compromete y hace posible la cesión global o sucesiva de todas las cuentas por cobrar de las cuales el proveedor es titular frente a sus compradores.

Al contrato de factoring se le puede adjudicar el tener una naturaleza mercantil, ya que el objeto en sí del contrato son documentos mercantiles que tienen su causa en operaciones comerciales y además de ello las partes contratantes son comerciantes, ya sean personas físicas o morales. En éste caso la legislación sustantiva aplicable sería el código de comercio.

Sin embargo el código de comercio regula a los contratos mercantiles en su parte general y en su parte específica regula cada uno de los contratos mercantiles típicos. El contrato de factoring puede tener naturaleza mercantil, pero la figura de la operación de factoring engloba otros aspectos no mercantiles que hacen que el factoring sea considerado como una organización auxiliar de crédito.

Existen artículos en otras leyes que regulan operaciones generales y no exclusivas al factoring. Estos artículos todavía se aplican, aún y cuando por el nuevo decreto existan ahora artículos que complementen con las disposiciones anteriores la regulación del factoring. Lo único importante es que no haya contradicción entre las leyes. Por ejemplo, en el caso de la cesión de cuentas por cobrar siguen vigentes las disposiciones que establece el artículo 2033 del código civil: "La cesión de créditos civiles que no sean a la orden o al portador puede hacerse en escrito privado y que firmarán cedente, cesionario y dos testigos. Sólo cuando la ley exija que el título de crédito cedido conste en escritura pública, la cesión deberá hacerse en ésta clase de documentos."(2)

De la anterior disposición se entiende que para la cesión de cuentas por cobrar documentadas es requisito formal que éstas se hagan por escrito; sin embargo, si el crédito que se cede esta documentado en un título de crédito, la cesión se hará por medio de un endoso

como lo previene el artículo veintiseis de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

No obstante surge la duda sobre si la naturaleza atribuida al factoring en párrafos anteriores es cien por ciento mercantil o no; si tomamos al factoring puro yo creo que el contrato que rige a este tipo de factoring en efecto es mercantil. Sin embargo, al hablar de factoring con recurso el proveedor efectúa la transmisión de las cuentas por cobrar al factor mediante una cesión, obteniendo anticipadamente el valor de las facturas, recibiendo de inmediato dinero en efectivo, sin tener que esperar a que se cumplan los plazos que otorgó a sus compradores.

Debido al marcado contenido financiero del contrato arriba descrito es que ahora se incluye dentro de las figuras que regula la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, no obstante no hay que descuidar la parte mercantil que involucra la transmisión del derecho de cobro de las cuentas por cobrar cedidas del proveedor al factor.

### **3.2 TRANSFERENCIA DE LA PROPIEDAD DE UN DOCUMENTO**

La esencia del factoring radica en la transmisión del derecho de cobro por parte del proveedor al factor de las cuentas cedidas por el primero.

Cualquier empresa dedicada a proporcionar servicios de factoring debe cuidar detalladamente que el proveedor entregue la propiedad del documento en su totalidad y no parcialmente, ya que pueden existir problemas en el futuro cuando el factor trate de cobrar esa cuenta sin que sea totalmente de su propiedad.

La base legal del factoring se encuentra en la compra total y completa de las cuentas por cobrar a favor del proveedor. El artículo 45-H de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito es muy clara al enunciar que: "La transmisión de los derechos de crédito a la empresa de factoraje financiero comprende la de todos los derechos accesorios a ellos, salvo pacto en contrario." Es decir, el factor frente al comprador del proveedor actúa como acreedor principal y no como agente o comisionista. El proveedor transmite la cuenta por cobrar de tal manera que provee al factor de un título claro y sin trabas, y con el mismo poder que tenía anteriormente para poder cobrar el cien por ciento de la suma a cargo del comprador.

Así mismo los artículos 45-I y 45-J proveen respectivamente que:



"La transmisión de derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje surtirá efectos frente a terceros desde la fecha en que haya sido notificado al deudor." y que: "El deudor de los derechos de crédito transmitidos a una empresa de factoraje financiero, libera su obligación pagando al acreedor original o al último titular, según corresponda mientras no se le haya notificado la transmisión."(3)

En la práctica en México muchas empresas todavía permanecen escépticas al factoring, sobretodo en la cuestión de la cobranza de sus cuentas cedidas. La mayoría de los obstáculos con los cuales se topa una empresa de factoring consisten en la dificultad de obtener la propiedad de la cuenta por cobrar, es por eso que algunas empresas en México ofrecen el servicio de "Factoring con cobranza delegada".

El factoring con cobranza delegada es aquel en donde el factor financia las cuentas por cobrar del proveedor pero no realiza la cobranza. Se realiza la cesión de las cuentas por cobrar, se firma un pagaré por el monto de la línea y el factor custodia las cuentas por cobrar durante la vigencia de la operación, hasta aquí todo es normal. Pero cuando vence el plazo de la cuenta por cobrar, el factor otorga comisión mercantil de cobranza al proveedor y éste último se encarga de recibir el importe de las cuentas. El proveedor tiene la responsabilidad de reembolsar al factor el documento cobrado.

En la cobranza delegada no se puede afirmar que los anticipos otorgados por el factor al proveedor estén garantizados con una prenda sobre las facturas o cuentas por cobrar, porque según lo establece el código civil de aplicación supletoria a la materia contractual mercantil, el artículo 2249 habla de que: "La venta es perfecta y obligatoria para las partes cuando se han convenido sobre la cosa y su precio, aunque la primera no haya sido entregada, ni el segundo satisfecho."; y uno de los efectos de que la venta sea perfecta es que hay transmisión de la propiedad del documento; luego entonces, en el momento en que el proveedor solicita el anticipo al factor, es imposible que lo haga dando en prenda las facturas o cuentas por cobrar a su favor, porque esas cuentas ya son propiedad del factor y no se puede constituir una garantía sobre bienes o derechos que ya no son de su propiedad.

Por lo mismo, dentro del contrato de factoring sólo existe una promesa de préstamo que obliga al factor a adelantar cierta cantidad de dinero (anticipo), siempre y cuando al factor le haya sido transmitida la propiedad de ciertas facturas previamente aceptadas por él. En el momento en que el proveedor solicita el anticipo sobre dichas cuentas por cobrar, se perfecciona el contrato de préstamo que se regulará por las condiciones generales establecidas en el contrato de factoring en lo relativo a intereses, fecha de pago y demás.

Lamentablemente la empresa mediana y pequeña en México vive al día y requiere constantemente de financiamiento, por lo que el

factoring con recurso se presenta tan atractivo al proporcionar anticipos. El factoring puro no es muy usado en México precisamente porque no está enfocado a proporcionar un financiamiento, sino un servicio; además de que por ser un instrumento relativamente nuevo la empresa no conoce el producto ni las ventajas que le puede proporcionar. Probablemente con el tiempo se llegue a desarrollar más éste producto, cuando la empresa dedique sus recursos a producir solamente y no a otras actividades, como en éste caso sería la cobranza.

### **3.3 ASUNTOS INTERNACIONALES**

Es difícil escapar de la presencia constante y diaria que hace el comercio internacional en nuestras vidas. En cualquier tienda departamental podemos encontrar cámaras y equipo electrónico proveniente de Japón, ropa hecha en Hong Kong y Taiwan, o bien bebidas como whisky escocés, cerveza alemana o vino francés. Cuesta trabajo creer que cada uno de estos artículos que llegaron hasta nosotros han involucrado inversiones internacionales, movimiento de dinero en redes y canales de pago, comunicaciones constantes entre el proveedor y comprador, así como permisos diversos de importación-exportación.

La red de pagos y las inversiones internacionales han elevado su estudio financiero a una escala multinacional. Los eventos que ocurren en países lejanos tienen efectos que instantáneamente se ponen de manifiesto alrededor de la Tierra, como por ejemplo: cambios en el precio del oro y del petróleo, resultados electorales, estallamiento de una guerra o establecimiento de la paz. Los resultados de estos eventos se manifiestan en los mercados de valores y tasas de interés de todo el mundo debido a que los mercados se comportan cada día más en una forma integrada e interdependiente.

Tener conocimientos sobre mercados internacionales beneficia al administrador principalmente en dos aspectos:

a) Puede decidir sobre asuntos internacionales que afecten a la empresa y tomar las medidas necesarias para protegerla de efectos perjudiciales.

b) Puede anticipar eventos que pueden ser de utilidad para la empresa si se toma la decisión correcta con oportunidad. Los eventos que debe anticipar son cambios en la compra-venta de divisas, tasas de interés, inflación e ingreso nacional, así como las perspectivas de cambio en diferentes ambientes políticos.

Hacer consideraciones a nivel internacional no es limitarse únicamente al ámbito de la gran corporación multinacional, sino que se trata de cualquier problema que pueda enfrentar cualquier compañía que se vea afectada por su actuación en el ambiente internacional.

Lo que hace que las finanzas internacionales sean diferentes de las finanzas a nivel doméstico, son los riesgos adicionales de involucrarse en diferentes jurisdicciones políticas o países, manejar distintas divisas (riesgo cambiario) y el riesgo legal por manejar otras leyes.

Las compañías de factoring han logrado entender los riesgos en que podían involucrarse aquellas empresas que exportan y/o importan y es por eso que a partir del siglo diecinueve el factoring se ha

expandido a muchos mercados mundiales con el fin de auxiliar éste tipo de operaciones internacionales.

Para ofrecer el servicio de factoring internacional al exportador, el factor requiere de un factor corresponsal en el país del importador. Así entonces, el exportador cede su cuenta por cobrar en el extranjero al factor doméstico y éste último se encarga de transmitir la cuenta a su factor corresponsal en ese país. Llegada la fecha de vencimiento de la cuenta por cobrar, el factor en el país del importador la cobra para posteriormente enviar los fondos al factor en el país del exportador.

El exportador obtiene beneficios tales como: anticipo de fondos de las cuentas por cobrar cedidas, cobranza foránea y oportunidad para incrementar sus exportaciones aprovechando las corresponsalias de su factor en otros países a través del conocimiento que tienen estos factores de los posibles importadores ubicados en su país.

El factoring auxilia al exportador en su operación, le ayuda a reducir gastos fijos de tener operando un departamento internacional dentro de su empresa, y muchas veces le puede anticipar fondos sobre la cuenta por cobrar cedida. También puede evitar en un momento dado los gastos que se generen por la apertura de cartas de crédito. Sin embargo, el exportador no se desliga en ningún momento de la responsabilidad de la legitimidad

**de la cuenta y de cualquier conflicto legal que pueda surgir.**

### **3.3.1 LEY APLICABLE**

Al realizar operaciones de factoring internacional, al igual que cualquier otra operación de importación-exportación, necesariamente se requiere de un marco legal que rija las operaciones desde su inicio hasta su terminación. Es importante determinar la ley del país que va a regir las transacciones internacionales (solamente es una) ya que de su correcta aplicación depende el éxito o fracaso de la operación.

Cuando se realizan operaciones de factoring a nivel doméstico intervienen tres partes: el factor, el proveedor y el comprador. Todos ellos se encuentran bajo el auspicio de una misma ley ya que se encuentran ubicados en el país en donde se realizan las operaciones, no tienen problema en cuanto a la ley que aplicar.

Sin embargo al hablar de factoring internacional, la ley de cuando menos dos países puede afectar las relaciones o muchas veces la de más de dos países cuando el factor no está situado ni en el país del exportador (proveedor) o el importador (comprador). El cuestionamiento principal que surge es: ¿Que ley aplicar? ¿la del país del exportador? ¿la del país del importador?. Este tema se ha tratado ampliamente en reuniones internacionales con la participación de las compañías y redes de factoring más grandes del mundo y todavía existe una gran incertidumbre. "En la práctica, los procedimientos para tratar de recuperar una cuenta no



pagada por el comprador, se rigen por la ley del país del comprador. Esto ha provocado que en cualquier asunto y no solamente en la recuperación de cartera vencida se utilice como válida la legislación existente en el país del comprador."(4) De cualquier forma existe la posibilidad de que el exportador en un momento dado quisiera hacer valer la legislación de su país, lo cual requiere de gastos, tiempo, abogados y muchas veces trabas innecesarias que no justifican en ningún momento el no aceptar la ley del país del comprador.

Uno de los aspectos legales en que difieren las distintas legislaciones internacionales, es precisamente la transferencia de la propiedad del documento.

"Existen reglamentos especiales en muchos países sobre la transferencia de la propiedad del documento del exportador al factor exportador, para que éste último lo asigne al factor importador y éste lo cobre. Los reglamentos tratan sobre el apalabramiento y método a seguir para que en un momento dado, no se invalide la transferencia de ese documento. Por ejemplo, aquellos países situados en el lejano Este y que operan aún con la vieja legislación holandesa, requieren en la mayoría de los casos el consentimiento del importador o comprador para que se pueda transferir el documento a otra persona diferente de su exportador y lo pague. En cuanto a la legislación en Portugal y muchos otros países, aparece que el factor no tendrá derecho a cobrarle al

comprador, salvo que exista una prueba cierta otorgada por el comprador al factor en donde éste último haya notificado que aceptó la transferencia del documento.”(5)

Así mismo, se debe tomar en cuenta que en muchos países se requiere de un permiso de la autoridad del banco central para poder realizar una operación de factoring. En Alemania por ejemplo, es recomendable obtener la aprobación de la autoridad del banco central antes de realizar cualquier operación de factoring de exportación directa a ese país. Es una precaución sensible que el factor debe tomar, si quiere evitar problemas en el momento que necesitara utilizar alguna acción de tipo legal en contra de algún comprador.

Por otro lado, es importante tener claro el concepto de factoring con y sin recurso que ésta utilizando el otro país, ya que en muchos países el factoring con recurso es visto como un financiamiento y no como la compra de las cuentas por cobrar, es por esto que la distinción deben conocerla los asesores legales de cada compañía de factoring antes de comenzar cualquier operación a nivel internacional.

### **3.3.2 RIESGO CAMBIARIO**

Las principales causas de incertidumbre desde el punto de vista financiero de una empresa que se involucra en negocios internacionales son las fluctuaciones en las paridades cambiarias y los controles de cambio. Las fluctuaciones en las paridades cambiarias en un sistema donde la paridad de una moneda se liga a otra o en sistemas donde se tienen paridades flotantes, son riesgos cambiarios que desafortunadamente se originan de eventos no predecibles.

Hoy en día es frecuente escuchar sobre el alza del dolar, la devaluación del peso o cualquier movimiento que ocurra diariamente al realizar operaciones de divisas en el mercado internacional. Las tensiones en Oriente o en cualquier país que sea políticamente sensible, los cambios en el precio del oro o petróleo, patrones definidos de tasas de interés y el prospecto de bonanzas o caídas económicas ejercen influencia sobre los precios de las divisas en el mercado de cambios.

El riesgo cambiario debe quedar claro desde el inicio de la operación para el inversionista o el comerciante internacional, ya que pueden existir cambios en los precios dentro de los mercados de cambios internacionales afectando el valor de los pasivos o activos en moneda extranjera o el valor del ingreso en otras divisas que aún no se realizan (porque aún no llega la fecha de

vencimiento).

Cualquier movimiento en el tipo de cambio hace que las fortunas de muchas personas que se dedican a especular con divisas, cambien diariamente, ya que ellos se encuentran expuestos al riesgo cambiario.

Así mismo, el exportador también se encuentra expuesto al riesgo cambiario. Por eso es importante asentar desde el principio de la operación de factoring internacional con que moneda se va a operar, ya sea la del exportador o la del importador, pero debe quedar claro para ambos y así prevenir en el futuro cualquier riesgo dentro del mercado cambiario. Generalmente en la práctica se trata de usar la moneda más dura entre el importador y el exportador y solamente en el caso de tratarse de dos monedas duras con amplia negociabilidad prevalecerá la divisa del importador.

Específicamente en el factoring internacional donde existe un financiamiento al exportador a través del anticipo otorgado por el factor exportador, puede o no existir un riesgo cambiario. Existe el riesgo cambiario cuando el factor exportador se financia en una moneda distinta de la que otorga al exportador, por lo tanto si el anticipo lo otorga en la misma moneda en la que el se financia entonces no existe riesgo cambiario. El factor exportador en México también adquiere el compromiso de cumplir con los C.V.D.'s

(compromiso de venta de divisas) o C.U.D.D.'s (compromiso de uso o devolución de divisas) que el exportador le hará llegar.

El factor exportador también cuenta con diferentes opciones para cubrirse del riesgo cambiario, como por ejemplo:

a) Comprar una cobertura cambiaria.- En éste caso se fija hoy el valor de la compra de la divisa que será entregada dentro del plazo que se pidió. La cobertura cambiaria conlleva implícitamente el riesgo de la incertidumbre acerca de la paridad que estará vigente en la fecha de vencimiento, esto hace que se pueda incurrir en una ganancia extraordinaria o en un costo adicional. Sin embargo, proporcionará la seguridad del conocimiento de la paridad al que debe de efectuar su pago final.

b) En muchos países donde la moneda sufre constantes devaluaciones, generalmente existe la posibilidad de que el gobierno a través del banco central otorgue ciertos incentivos que garanticen el tipo de cambio que maneje el exportador, sobretodo al momento de realizar diversos pagos como lo son proveedores de materia prima en el extranjero. Es necesario contar con todos aquellos documentos como facturas, pedimentos de exportación, etc. que amparen las transacciones internacionales.

c) Por último la alternativa que puede ser muy amplia es la de llevar una correcta planeación financiera, que incluye el tomar el

riesgo de comprar las divisas hoy e invertirlas en el extranjero o bien, invertir el dinero en el mercado doméstico y cuando llegue el momento del pago comprar las divisas con el capital e intereses generados.

Existe otro riesgo que puede ser mayor al tipo de cambio y es el riesgo de la convertibilidad de divisas. Es decir que en un futuro por disposición oficial no se pudieran comprar otras divisas (esto ya sucedió en México en 1982). Esta situación genera un gran problema al no poderse cerrar la operación. Este riesgo por lo general se conoce con el nombre de riesgo soberano.

Cabe mencionar que específicamente en México, y a raíz de los acontecimientos de 1982, surge un control de cambios. El diario oficial publicado el 13 de diciembre de 1982, establece los considerandos al decretar el control de cambios entre los cuales se dice que: "El control de cambios debe obstaculizar lo menos posible las transacciones internacionales necesarias para el desarrollo económico del país."(6)

Esto nos presenta un panorama favorable que ayuda al desarrollo de factoring internacional en México. En el capítulo V se tratará dentro del inciso 5.6 Financiamiento para la operación, un poco más acerca de la cobertura cambiaria.

### CITAS BIBLIOGRAFICAS AL CAPITULO III

1. GONZALEZ LUNA GONZALEZ RUBIO RAMIRO. "El Contrato de Factoring", Impresos Offsalig, México 1987. Pág.78
2. "Código de Comercio y Leyes Complementarias", Librerías Teocalli, México 1984. Pág.208
3. "Diario Oficial de la Federación", México D.F. del 3 de enero de 1990, Artículos 45-I y 45-J
4. COX FCA ANTHONY, MACKENZIE JOHN. "International Factoring", Euromoney Publicatios, Great Britain 19866. Pág.42
5. SALINGER FR. "Tolley's Factoring", Editorial Tolley Publishing Limited, great Britain 1984. Pág.187
6. "Legislación Bancaria", Editorial Porrúa, México 1986. Pág.623

## **CAPITULO IV**



**4.1 ¿QUE ES EL FACTORING DE IMPORTACION Y EL FACTORING DE EXPORTACION?**

El factoring internacional es la operación que comprende las operaciones de factoring de exportación y factoring de importación.

El objetivo primordial del factoring internacional es subsanar las deficiencias existentes en la exportación del pequeño y mediano productor, facilitando la cobranza y análisis de crédito sin dificultades en el idioma, obteniendo como resultado una operación más limpia, clara y segura.

Se debe entender por factoring de exportación a la operación en donde el exportador le vende su cuenta por cobrar en el extranjero a un factor ubicado en su mismo país. A éste factor se le denomina factor exportador. Posteriormente el factor exportador contacta a otro factor en el país del importador o puede realizar la operación directamente (como se explica en párrafos posteriores). A partir de éste punto la operación se llama factoring de importación ya que el factor importador es el que adquiere la cuenta por cobrar y el riesgo de incobrabilidad, para que en el momento de la fecha de vencimiento cobre la cuenta y transfiera los fondos al factor exportador. La operación de factoring internacional involucra el análisis de crédito por parte del factor importador a los

compradores del exportador que se encuentran en su mismo país. Esto trae dos ventajas:

a) El factor importador tiene la oportunidad de seleccionar las cuentas que quiere que le sean transferidas para su cobranza, y descartar aquellas que estime son de mala calidad crediticia, ya que el riesgo crediticio del no pago pasa a manos de él cuando el factor exportador le transfiere la cuenta por cobrar.

b) El exportador automáticamente quedará advertido sobre la calidad crediticia de los compradores en ese país, gracias al análisis que realiza el factor importador. De otra forma, aunque hubiera hecho él directamente el análisis de crédito, se debe recordar que las leyes y prácticas contables varían de país a país, y que por lo mismo el factor importador seguramente tendrá mayor conocimiento que el exportador mismo y los gastos que se generen serán menores para el factor importador porque los compradores se encuentran ubicados en su mismo país.

Existe otra forma por medio de la cual se puede realizar factoring internacional y la empresa de factoring no necesariamente debe pertenecer a un grupo para ofrecer el servicio. Este tipo de factoring es conocido como factoring directo. En éste caso el factor opta por manejar el negocio el sólo sin la ayuda de algún otro factor corresponsal. Esta operación la concibe como una extensión a sus operaciones de factoring doméstico y no le interesa buscar ampliar

su mercado de factoring internacional. De cualquier forma al realizar la operación directamente existen dificultades con las que se puede encontrar y son:

**a) Asesoramiento crediticio sobre los compradores**

Solamente en el caso de que el factor emplee analistas multi-lingües que manejen las distintas leyes y prácticas contables a través del mundo, y cuente con reportes económicos e industriales regularmente (también de todos los países), el factor incrementará su riesgo crediticio, comparado con el que tiene a nivel doméstico.

**b) Manejo de crédito**

Cuando se maneja factoring a nivel doméstico es posible organizar estados de cuenta para proveedores y recordatorios para compradores en el propio lenguaje. Al realizar factoring de exportación directamente el factor exportador se encuentra con problemas. Es evidente que no podrá ofrecer el mismo servicio al exportador que le ofrecería un factor que pertenezca a un grupo de factoring internacional. El factor local siempre conocerá mejor a los compradores simplemente porque conoce mejor su país y puede proporcionarle además cierta orientación.

## **4.2 RELACION ENTRE LAS EMPRESAS QUE PROPORCIONAN EL SERVICIO DE FACTORING INTERNACIONAL**

Al iniciar una operación de factoring internacional, la relación que existe a nivel doméstico en donde participan tres figuras (proveedor - factor - comprador) se reemplaza por una relación nueva debido a la aparición de otro factor, el cual se encuentra ubicado en el país del comprador.

La forma comunmente utilizada para proporcionar el servicio de factoring internacional es a través de la relación de dos factores, uno ubicado en el país del exportador y el otro en el país del importador. Generalmente existe un acuerdo recíproco entre los factores, ya que dependiendo del lugar del cual se exporte, el factor fungirá como "factor exportador" o "factor importador". El "factor importador" siempre se encarga de la cobranza de la cuenta.

Existe un contrato especial para realizar factoring internacional, el cual deben firmar ambos factores como signo de aprobación del mismo, una muestra de éste contrato se encuentra en el apéndice 1.

El factor exportador subcontrata los siguientes servicios del factor importador:

a) La transferencia del riesgo crediticio y consecuentemente la obligación de pagar las cuentas no pagadas por el comprador después de un cierto período de tiempo después del plazo de

vencimiento, siempre y cuando dichas cuentas las hubiera aprobado con anterioridad.

b) La función de cobranza para las cuentas por cobrar, incluyendo cualquier acción legal que pudiera suscitarse.

c) La transferencia de los fondos al factor exportador en la paridad en que se hayan cobrado.

El factoring internacional surge a través de la relación entre dos factores. En la actualidad dicha relación se presenta en diversas formas como lo son:

### **1. EL CORPORATIVO CENTRAL**

En éste tipo de relación dos o más factores que operan en forma independiente pertenecen a un mismo grupo de intereses económicos; Ej. El Grupo Heller que pertenece a Fuji Bank tiene participación accionaria en diferentes compañías de factoring en el mundo.

### **2. RED DE SUCURSALES**

En éste caso existe una sola compañía que centraliza sus operaciones; sin embargo, realiza su negocio a través de subsidiarias, asociadas o sucursales en más de un país. Con esta forma de operar se encuentra el Credit Factors International del cual es dueño National Westminster Bank.

### **3. INDEPENDIENTE Y EXCLUSIVO**

En éste caso no hay una participación importante de una empresa en el capital de las empresas que pertenecen al grupo y donde el grupo que conforman las empresas de factoring sólo cuentan con un miembro en cada país. Por ejemplo International Factors Group.

### **4. INDEPENDIENTE Y NO EXCLUSIVO**

Este tipo de relación es similar al caso anterior con la única excepción de que se permite más de un miembro en el grupo por país. Como ejemplo de ésta forma de operar se encuentra el grupo denominado Factors Chain International.

La compañía de factoring que desee unirse a un grupo existente sólo tendrá abiertas las opciones 3 y 4 de la lista anterior, y la opción No. 3 será exclusiva a un factor por país. En la opción No. 1 es importante utilizar procedimientos operativos eficaces ya que la relación entre el factor exportador y el factor importador puede volverse paternalista e informal, lo cual no sucede en los factores internacionales independientes. "Los grupos a través de factores independientes necesitan una constitución formal, se deben definir los derechos y obligaciones, así como las operaciones de arbitraje y cada miembro debe aceptar los lineamientos y políticas por escrito. Además el grupo contará con un manual de operación que detalla perfectamente las transacciones entre sus miembros."<sup>(1)</sup>

El Apéndice 2 muestra una lista de países establecidos bajo los

diversos vínculos de unión arriba descritos.

Existe otra forma por medio de la cual se puede realizar factoring internacional y la empresa de factoring no necesariamente debe pertenecer a un grupo para ofrecer el servicio. Este tipo de factoring es conocido como factoring directo. En éste caso el factor opta por manejar el negocio el sólo sin la ayuda de algún otro factor corresponsal. Esta operación la concibe como una extensión a sus operaciones de factoring doméstico y no le interesa buscar ampliar su mercado de factoring internacional. De cualquier forma al realizar la operación directamente existen dificultades con las que se puede encontrar y son:

a) Asesoramiento crediticio sobre los compradores

Solamente en el caso de que el factor emplee analistas multi-lingües que manejen las distintas leyes y prácticas contables a través del mundo, y cuente con reportes económicos e industriales regularmente (también de todos los países), el factor incrementará su riesgo crediticio comparado con el que tiene a nivel doméstico.

b) Manejo de crédito

Quando se maneja factoring a nivel doméstico es posible organizar estados de cuenta para proveedores y recordatorios para compradores en el propio lenguaje. Al realizar factoring de exportación directamente el factor exportador se encuentra con problemas. Es evidente que no podrá ofrecer el mismo servicio al

**exportador que le ofrecería un factor que perteneciera a un grupo de factoring internacional. El factor local siempre conocerá mejor a los compradores simplemente porque conoce mejor su país y puede proporcionarle cierta orientación.**



### **4.3 PROCEDIMIENTOS Y DOCUMENTOS PRINCIPALES UTILIZADOS EN EL CONVENIO DE FACTORING INTERNACIONAL**

El inicio de la relación para operar factoring internacional puede comenzar de distintas formas aunque la forma más común es cuando el exportador establece contacto con algún factor en su país que realice factoring internacional y que mantenga relaciones con algún factor corresponsal que se encuentre ubicado en el país de su comprador.

La corresponsalía entre dos factores debe estar sustentada por una base legal y debe firmarse un contrato en donde ambas partes acepten sus derechos y obligaciones. En la práctica al contrato entre dos factores ubicados en disitintos países se le conoce comunmente como "Acuerdo de Factoring Internacional". Este acuerdo además de presentar los derechos y obligaciones de ambos factores, también define la documentación requerida que debe ser completada antes del comienzo de la operación y durante su desarrollo. Un ejemplo de un "Acuerdo de Factoring Internacional" se muestra en el apéndice I.

También es importante establecer antes del inicio de la operación los métodos y procedimientos que regirán durante la misma, ya que hay que recordar que ahora intervienen cuatro partes dentro de la operación. Debe quedar perfectamente definido cada uno de

los pasos a seguir entre las partes para evitar errores, tiempo extra y gastos innecesarios; se seguirá el flujo de información aceptado previamente por todas las partes y en la medida de lo posible se tratará de tener sin retraso la documentación que se vaya requiriendo conforme vaya avanzando la operación.

Existen funciones básicas dentro del factoring internacional que deben asignarse a cualquiera de las partes con el fin de que se responsabilice alguien de llevar al cabo correctamente la función asignada. Las funciones principales son:

- a) Contabilidad de las cuentas por cobrar cedidas
- b) Asumir el riesgo crediticio
- c) Financiamiento

En la práctica, el factor exportador (en lo sucesivo se le abreviará como FE) es el encargado de coordinar la mayor parte de la operación y de proporcionar financiamiento al exportador. El factor importador (en lo sucesivo se le abreviará como FI) el cual se encuentra cerca del comprador y en una posición más conveniente para juzgar el riesgo que se puede asumir, es el factor natural para asumir dicho riesgo. También se encarga de la cobranza y la contabilidad de las cuentas por cobrar cedidas.

Cada operación de factoring internacional es distinta. A continuación se describe un tipo de procedimiento que pudiera ser

utilizado, algunos de los formatos de los documentos principales que se involucran dentro del mismo se presentan en el apéndice 3.

El primer paso es firmar un contrato de factoring entre el exportador y el factor exportador. Posteriormente el FE pedirá al exportador todo tipo de información acerca de sus compradores con el fin de que se le envíe la información al FI y éste último éste en condiciones de aceptar o rechazar el riesgo de los compradores que presenta el exportador.

"El exportador debe proveer todo tipo de información sobre sus compradores, incluyendo:

- Nombre y dirección de cada comprador
- Balance que controle todos los recibos a ser asignados
- Saldo de cada comprador
- Período de pago de cada comprador
- Cualquier otra información relacionada con al cobranza de las cuentas por cobrar
- Adicionalmente en caso de tomar protección crediticia, el exportador debe avisar al factor exportador la cantidad límite que otorgará a cada uno de sus compradores."(2)

El exportador debe solicitar según su conveniencia una autorización de crédito a través de la forma "Solicitud de Crédito" y puede ser de dos maneras:

a) Orden específica.- Cubre aquellos embarques al comprador que estén autorizados por el FI y se encuentren dentro de la orden aprobada.

b) Línea de crédito.- Es válida para todas aquellas transacciones con el comprador, hasta por un monto igual al autorizado por el FI.

Posteriormente el FE pedirá al exportador que notifique a sus compradores actuales que ha iniciado operaciones con él y que todas las futuras cuentas por cobrar serán pagadas directamente al FI (salvo notificación en contrario en caso de que hubiere terminación de la relación). Estas cartas las debe elaborar el exportador y enviarlas al FE con el fin de que éste último se las haga llegar al FI y éste a su vez a los compradores. Un formato de este tipo de carta aparece en el apéndice 3.

El exportador cuenta aproximadamente con siete días hábiles contados a partir de la fecha de embarque de la mercancía, para entregar el documento por cobrar al FE. Este último lo hará llegar al FI y en ese momento se pueden otorgar anticipos. También deben asignarse al factor las notas de crédito o corrección en las facturas que hubieren surgido en un plazo no mayor a siete días a partir del día en que surgió la corrección. La cesión de cuentas por cobrar o la asignación de notas de crédito se debe llevar a cabo en un formato estandar.

Existe otro formato que permite conocer la situación de la cobranza

en el período reportado. Este reporte lo realiza el FI normalmente una o más veces a la semana con el propósito de mantener informados al FE (y así pueda éste llevar registros contables de todos sus corresponsales en el extranjero) y al exportador (el cual puede preguntar directamente al FE sobre el pago de cualquier factura en particular).

Ocasionalmente el importador puede pagar la suma de la factura directamente a su exportador si es que no entendió alguna cláusula de la cesión de la cuenta por cobrar del exportador al FI para que éste último la cobrara. Por esta razón existe el reporte que notifica el pago indirecto y el exportador debe notificar a través de ésta forma inmediatamente al FE para que a su vez notifique al FI para que detenga cualquier gestión de cobranza. También el exportador debe enviar al FE el cheque recibido debidamente endosado, o bien, enviar un nuevo cheque a su nombre.

Así mismo el exportador requiere de información contable sobre sus cuentas cedidas. El FI debe realizar un estado de cuenta que incluya la situación de las cuentas por cobrar y las cobradas, así como un balance que refleje los anticipos otorgados, notas de crédito, cargos por el servicio u otros. Aunque esta tarea es responsabilidad del FI, el FE no está exento de llevar una contabilidad y por lo mismo utiliza la información enviada por el FI y la reprocessa.

La información contable se puede dividir en dos movimientos separados; uno que maneje todo lo relacionado con obligaciones y el otro con efectivo. Para esto se utilizan dos cuentas llamadas "colateral" y "corriente" respectivamente.

La cuenta colateral tiene similitud con la cuenta elaborada para el proveedor a nivel doméstico, mientras que la cuenta corriente es similar a la cuenta bancaria.

El FI mantendrá una cuenta corriente por cada uno de los FE y por divisa utilizada; una cuenta colateral por cada proveedor o exportador y por divisa utilizada.

La cuenta colateral comprende todas las facturas que el FI ha recibido, y las cuales tendrá que pagar una vez que las haya cobrado. En caso de que no cobre por insolvencia del importador y previamente el hubiera aceptado el riesgo crediticio, también tendrá la obligación de pagar. Cuando la cobranza de las facturas se ha llevado a cabo, el FI tiene una obligación monetaria con el FE y entonces acredita la cuenta corriente del FE; es así como la cuenta corriente se convierte en un registro del saldo deudor o acreedor entre el FI y el FE.

#### **4.4 FINANCIAMIENTO PARA LA OPERACION**

El financiamiento de la operación es una función que corresponde al factor exportador, es entonces cuando se debe reflexionar sobre el modo en que el FE conseguirá el dinero a anticipar al exportador sin haber cobrado la cuenta. Existe la posibilidad de que el financiamiento se otorgue en la moneda nacional del país del factor exportador en cuyo caso el grado de dificultad para que el FE obtenga un crédito se aminora. El problema radica cuando el FE se encuentre en la situación de anticipar fondos en alguna divisa extranjera en la que puede correr un riesgo mayor y cuyo costo del dinero generalmente es mayor. En éste caso siempre se reflejará cualquier costo extra en el costo en el que incurre el exportador al contratar los servicios de factoring internacional.

Hay varios aspectos importantes que pueden ser obstáculos para que el proveedor reciba su financiamiento vía anticipos, y son:

a) Cuentas por cobrar no aprobadas.- En éste caso el FE podrá decidir sobre si otorga o no anticipos sobre cuentas por cobrar que sobrepasen los límites de crédito, ya que su riesgo aumentaría fuera de las proporciones originalmente planeadas.

b) Pleitos en cobranza.- El factor avisará inmediatamente al exportador sobre la cuenta por cobrar no pagada con el fin de que subsane los gastos erogados por el FI; de no hacerlo así, el FE se verá obligado a deducirlo del financiamiento que le fuera a otorgar

en otras cuentas.

c) Garantías.- En algunas circunstancias el FE puede haber ofrecido otorgar una garantía a un tercero para avalar al exportador; en éste caso el factor debe tener en su poder el valor de la garantía o la escritura que lo ampare como una retención adicional.

d) Contingencia.- Algunos contratos de factoring incluyen una reserva para contingencias que permiten al factor hacer retenciones adicionales y que según consideren a su absoluta discreción son necesarias. En esencia ésta cláusula permite al factor restringir anticipos al proveedor cuando sienta que puede existir algún problema. Desde el punto de vista del exportador debe pedir que le definan cuando se usará esa reserva; o bien negociar la extracción de la cláusula antes de firmar el contrato.

El factor hará un cargo si es que otorga anticipos al exportador via una tasa de descuento. Tomará como base los promedios diarios de la cuenta corriente del exportador y le aplicará un porcentaje fijo arriba de la tasa bancaria de captación nacional utilizada en el país del FE si se trata de moneda nacional, o bien un porcentaje arriba de la tasa LIBOR, PRIME RATE o alguna otra tasa equivalente cuando se trate de divisas extranjeras.

Los controles cambiarios existen en muchos países generalmente administrados por un banco central o una agencia gubernamental. Cuando nace la cuenta por cobrar también surge la obligación por



parte del importador de realizar el pago de esa cuenta en la fecha de vencimiento y en la moneda en la que se haya pactado, la cual será siempre la más dura ya sea del país exportador o del importador. Muchas veces aunque el importador este dispuesto a pagar y depositar en una moneda dura, los controles gubernamentales no se lo permiten y no puede cumplir con su obligación al exportador, por eso se recomienda contratar un seguro de crédito.

"Varios gobiernos han establecido diversas organizaciones que proveen de seguros de crédito a los exportadores protegiéndolos así contra el riesgo de falta de pago. De ésta manera, el gobierno ayuda al exportador y lo provee de incentivos. En algunos países el esquema ha sido operado como una sociedad entre el gobierno y la empresa privada (exportador), con la seguridad de que el gobierno tomará el riesgo político en el país del importador en caso de que no le lleguen a pagar por causas mayores (ej: guerra, controles de cambio, etc.). A continuación se presenta una lista de miembros de la Unión de Berna que proveen seguros de crédito para la exportación:

<u>País</u>	<u>Agencia</u>	<u>País</u>	<u>Agencia</u>
Argentina	(CASC)	Australia	(EFIC)
Austria	(OKB)	Bélgica	(OND)

Canadá	(EDC)	Chipre	(ECIS)
Dinamarca	(EKR)	Finlandia	(VTL)
Francia	(COFACE, SFAFC)	R.F.A.	(HERMES, TREUABEIT)
Hong Kong	(HKEC)	India	(BOGC)
Israel	(IFTRIC)	Italia	(SACE, SIAC)
Jamaica	(JECIC)	Japón	(EID, MITI)
Korea	(EIBK)	Malasyia	(MECIB)
México	(COMESSEC)	Holanda	(NCM)
Noruega	(GIEK)	Nueva Zelanda	(EXGO)
Portugal	(COSEC)	Singapore	(ECICS)
Sudafrica	(CGIC)	España	(CESCE, CESCC)
Sri Lanka	(SLECIC)	Suecia	(EKN)
Suiza	(FEDERAL, GERG)	Inglaterra	(ECGD, TIC)
Zimbawe	(ZCIC)	Estados Unidos	(EXIMBANK, FCIA, OPIC)

"(4)

## 4.5 COSTO

El costo del servicio de factoring internacional lo absorbe el exportador y lo paga al FE. La tarifa que se cobra se comparte entre el FE y FI.

La tarifa que se cobra generalmente oscila entre un 0.6% y 2.5% del valor nominal de cada cuenta por cobrar cedida al factor (en la moneda del exportador). Este cargo administrativo compensa al factor por el costo de proporcionar al exportador una contabilidad de sus cuentas por cobrar y funciones de cobranza en el exterior. Por eso el exportador pequeño jamás podrá abatir el costo del factor, ya que son empresas que cuentan con la infraestructura necesaria para poder proporcionar el servicio de factoring internacional, dado que manejan volúmenes se respeta el principio básico de las economías de escala.

El costo del financiamiento del cual se habló en el inciso anterior se refiere al interés por usar el dinero anticipadamente y no incluye ningún tipo de servicio proporcionado por el factor. Cuando el exportador contrata los servicios de factoring internacional que incluyen el análisis de crédito de sus importadores, las gestiones de cobranza y la cobranza misma en el extranjero, incurre en un cargo "extra" diferente al costo del financiamiento y se conoce por el nombre de honorario por administración.

Por último dentro del costo hay que tratar el tema de comisión. El FI es responsable de cobrar su servicio al FE. El FE lo cobrará al exportador.

"La estructura de la comisión para el factor importador tiene tres elementos:

- a) Tárifa (en porcentaje) para cubrir el riesgo crediticio
- b) Cargo por manejo de factura/nota de crédito
- c) Cargos bancarios "(5)

El FI debe preparar un estado de cuenta de sus comisiones al FE que será el que las pague. El FI puede deducirlas de la cuenta corriente del FE o bien le pedirá, le envíe la cantidad en un cheque y en la moneda del país del FI o en otra moneda dura (la divisa que se maneje depende del acuerdo previo que hayan tenido entre los dos). Un ejemplo de un estado de cuenta de comisiones se encuentra en el apéndice 3.

## CITAS BIBLIOGRAFICAS AL CAPITULO IV

1. COX FCA ANTHONY, MACKENZIE JOHN. "International Factoring", Euromoney Publications, Great Britain 1986. Pág.24
2. FACTORS CHAIN INTERNATIONAL, "Inter-Factor Accounting and Communication Manual", Published by de FCI Secretaria, Amsterdam Netherlands, Septiembre 1978. Pág.37
3. CX FCA ANTHONY, MACKENZIE JOHN. Ob.Cit., Pág.22
4. Idem., Pág.45
5. Idem., Pág.72

## CAPITULO V

## **CAPITULO V    COMERCIO EXTERIOR**

El objetivo de éste capítulo es analizar los beneficios que aporta el factoring internacional y establecer si este puede actuar como un medio o instrumento de apoyo al comercio exterior. Para esto se tiene que analizar el comportamiento que ha tenido México dentro de los mercados internacionales en los últimos años, así como el grado de cobertura y eficacia de los instrumentos que proporcionan ayuda actualmente al comercio internacional.

### **5.1 ECONOMIA INTERNACIONAL**

La economía internacional de los países desarrollados durante el período 1987-1988 mejoró, la inflación se mantuvo bajo control, en general hubo relativa estabilidad en los tipos de cambio de las principales monedas y se lograron importantes ajustes correctivos en los desequilibrios externo y fiscal de la mayoría de los países. El año de 1989 fué de un crecimiento más moderado que en los dos años precedentes. Durante este año se acumularon algunas presiones inflacionarias debido principalmente al alto nivel de utilización de la capacidad instalada en los países industriales; sin embargo, los gobiernos de estos países han utilizado políticas monetarias más restrictivas, lo que ha permitido aminorar la presión sobre la demanda agregada y reducir el riesgo de futuras presiones inflacionarias. Las presiones inflacionarias que se presentaron en algunos países industriales dieron lugar a un endurecimiento de las políticas monetarias, con el consecuente

incremento en las tasas de interés en el primer semestre del año, lo que provocó un aumento en los pagos de la deuda externa.

El conjunto de países industrializados que sirvieron como muestra son: Alemania, Canadá, España, Estados Unidos, Francia, Inglaterra y Japón. En 1987 su tasa de desempleo fué de 9.5%, en 1988 fué de 8.9% y en 1989 fué de 8.1%. Existe la preocupación de estos países por un posible resurgimiento de la inflación que puede darse en la década de los noventas. En 1987 la inflación promedió 3.06%, en 1988 3.2% y en 1989 fué de 4.71%. Este porcentaje aumentó demasiado debido a que la inflación de Inglaterra del año 1989 asciendió a 7.6%.

### CUADRO I

#### Producto Nacional Bruto

Países industrializados (Cambio porcentual anual)

1985-1993

Año	EUA.	Alem.	Jap.	Ingl.	Can.	Esp.	Fran.
1985	3.4	1.9	4.9	3.5	4.6	2.1	1.7
1986	2.8	2.3	2.4	3.2	3.2	3.6	2.1
1987	3.4	1.8	4.4	4.3	4.0	5.2	2.1
1988	4.4	3.6	5.7	4.3	5.0	5.0	3.4
1989	2.7	4.3	5.4	2.0	2.8	4.5	3.2
1990*	1.6	3.0	4.4	1.4	2.1	3.8	2.8
1991*	2.5	2.6	4.5	2.4	1.0	3.2	2.7
1992*	3.0	3.1	4.6	3.1	3.3	3.5	3.2
1993*	2.2	3.3	4.6	2.8	3.2	3.5	3.2

\*Pronóstico



## CUADRO 2

### Índice de precios al consumidor

Países industrializados (Cambio porcentual anual)

1985-1993

Año	EAU	Alem.	Jap.	Ingl.	Can.	Esp.	Frn.
1985	3.6	2.2	2.0	6.1	4.0	8.3	4.8
1986	1.9	-0.2	0.6	3.4	4.2	8.2	2.1
1987	4.4	1.0	0.4	3.7	4.2	4.6	3.1
1988	4.1	1.2	0.7	4.9	4.1	4.8	2.7
1989	5.1	2.9	2.3	7.6	5.0	6.6	3.5
1990*	5.0	2.5	2.0	6.2	5.2	5.5	3.1
1991*	4.7	2.1	1.7	4.9	7.0	5.2	2.9
1992*	4.7	2.3	1.7	4.7	5.0	5.0	3.1
1993*	5.2	2.5	1.5	5.1	4.5	5.0	3.3

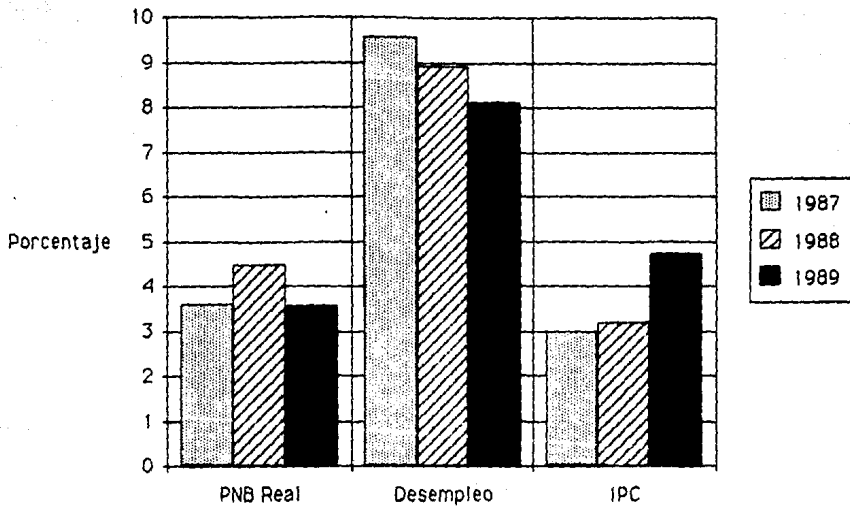
\*Pronóstico

También se obtuvieron los resultados para los países en desarrollo, siendo que los muestreados que sirvieron para calcular diversas estadísticas son: Argentina, Brasil, Chile, Hungría, Israel, Polonia, Portugal, Sudafrica y México.

En estos países la inflación promedio en 1988 fué de 65.6%, es decir 25 puntos porcentuales más que en 1987. Para el tercer trimestre de 1989 el promedio de inflación se ubicó en 68.54%, estas cifras no incluyen a Argentina, donde el incremento anual en los precios pasó de 373% en 1988 a alrededor de 3731% hasta diciembre de 1989.

La cuenta corriente pasó de un superavit de 1,500 millones de

GRAFICA 2  
PAISES INDUSTRIALIZADOS  
(Porcentajes de variación)

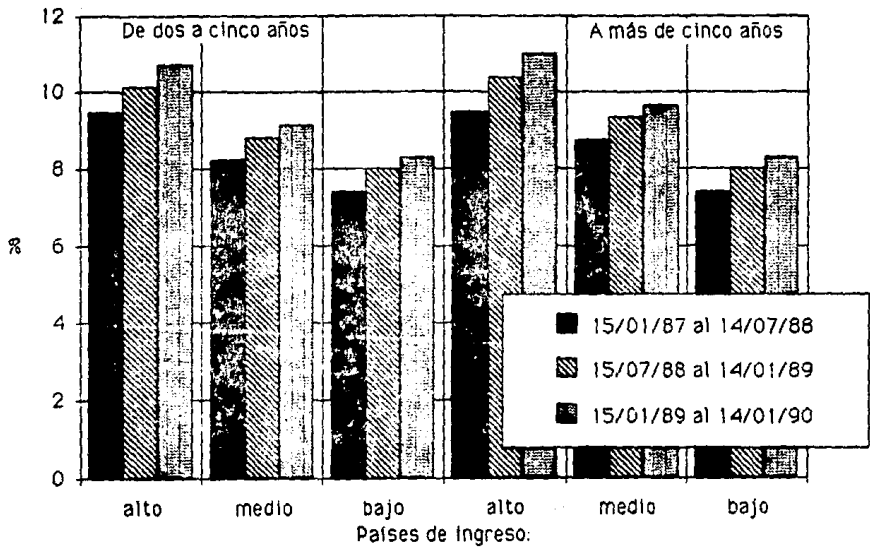


dólares en 1987 a un déficit de 18,800 millones en 1988, y hasta el tercer trimestre de 1989 el déficit alcanzaba los 11,095 millones de dólares. Este provino del aumento de las tasas de interés que ocasionó un incremento en los pagos de intereses; la disminución de las exportaciones y el aumento de las importaciones de las naciones asiáticas de industrialización reciente.

A continuación se presenta la gráfica 3 que muestra las tasas de interés para créditos a la exportación, cifras de los resultados obtenidos a través de los años 1987, 1988 y 1989.

Las perspectivas para los países industrializados en los noventas se concentrará en una política tendiente a contener las presiones inflacionarias para evitar que la actividad económica decline; de aquí que se prevea un crecimiento estable en los primeros cinco años de la década, de alrededor de 3% en promedio anual; avance menor al registrado en 1988 y 1989 (4.3% y 3.5% respectivamente). En E.U.A. el ajuste será más pronunciado en 1990, estimándose que el adelanto de la economía sea de entre 1% y 1.5% este año. Se pronóstica que las tasas de interés de los países industrializados disminuyan como resultado básico de una menor presión inflacionaria ante la desaceleración en la actividad económica mundial; de esta forma se estima que, por ejemplo, la tasa libor a tres meses promediará 7.9% de 1990 a 1993, contra 10.45% para toda la

GRAFICA 3  
TASAS DE INTERES DE LOS CREDITOS A LA EXPORTACION



decada pasada.

Se estima que los países en desarrollo tengan un avance económico en los próximos cuatro años del 4% como media; en este promedio existirá gran dispersión regional. Los países asiáticos presentarán el mayor dinamismo: tasas de desarrollo promedio del 6% de 1990-1993. Los exportadores de minerales tendrán la menor tasa: 2.6% de crecimiento promedio durante el mismo lapso.

La evolución de los precios variará en los diferentes países; los asiáticos tendrán en promedio inflaciones menores, con un sólo dígito (8.7% entre 1990-1993, en relación con el 10.6% en 1988 y 12.1% en 1989) por su menor crecimiento esperado; mientras que los del Hemisferio Occidental, entre los que se incluye a Latinoamérica, mostrarán las tasas más elevadas. En relación con los niveles de desempleo de los países en vías de desarrollo pueden elevarse. En 1990 se contempla un nivel de 2.51%, y de entre 3.0% y 3.5% para los dos años siguientes.

"La actividad económica de los países desarrollados ha mantenido un crecimiento sostenido durante varios años. No obstante persisten desequilibrios financieros en los países industrializados que pudieran conducir a una pérdida de dinamismo en la economía mundial. Esto podría significar una menor demanda de exportaciones mexicanas. Sin embargo, los acuerdos comerciales alcanzados con Estados Unidos facilitarán una mayor penetración

de nuestra producción en la economía de ese país durante  
1990."(2)

### 5.1.1 BALANZA COMERCIAL DE MEXICO

Al hablar de la balanza comercial se debe entender como el saldo resultante de la diferencia entre exportaciones e importaciones de un país tomadas durante un cierto período de tiempo.

Si nos referimos a la Balanza Comercial en México hay que tomar en cuenta que es un país petrolero y que durante la mayor parte de su historia reciente el porcentaje mayor de las exportaciones totales han correspondido al petróleo y productos derivados del mismo y es por eso que para analizar las exportaciones de México se recomienda dividir la Balanza total en dos partes: petrolera y no petrolera.

Es importante tener conocimiento de las circunstancias y acontecimientos que se dieron en México durante el periodo comprendido en que se analiza la Balanza Comercial así se puede tener una mayor comprensión de las cifras presentadas. Algunos hechos importantes sucedidos en 1988 y 1989 que influyeron en alguna u otra forma en el saldo de la Balanza Comercial son: el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico, el tipo de

---

"Al comenzar la década de los ochentas la economía nacional se caracterizaba por ser casi monoexportadora: poco más de 60% del valor de las exportaciones mexicanas provenía de la venta de petróleo crudo, mientras que otro 30% era aportado por otros 49 productos genéricos, incluidos varios derivados petroleros. Esto significa que casi 92% del valor de las exportaciones se concentró en la venta de 50 productos genéricos.

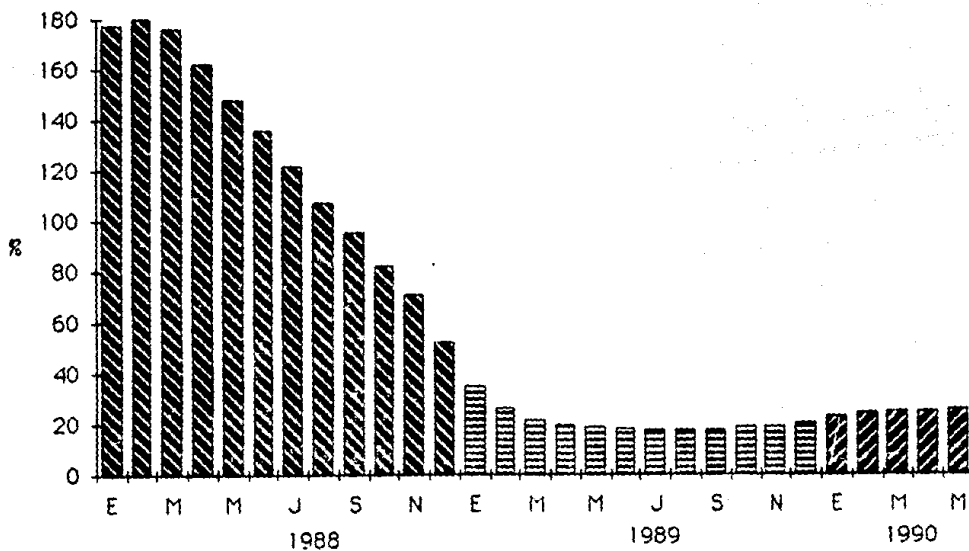
cambio, la situación de las maquiladoras y el nivel de precios del petróleo durante el mismo período.

Durante 1988 las medidas de política económica y el Pacto de Solidaridad Económica condujeron a una significativa desaceleración en la inflación. El abatimiento de la inflación (cayó de 159.2% en diciembre de 1987 a 51.7% en el mismo mes un año después) fué un antecedente satisfactorio que propicio una nueva concertación entre los diversos sectores resultando el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE).

Los sectores firmantes del Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico y el Gobierno federal consideraron pertinente evaluar los avances en el proceso de estabilización de la economía e identificar los obstáculos que aún persistían. Como resultado de este examen, y dada la favorable evolución de la economía en el curso de 1989 (19.8% de inflación anual), los sectores decidieron reafirmar el propósito de seguir avanzando en la consolidación de la estabilidad de precios y la recuperación gradual de la actividad económica y convinieron ampliar la vigencia del Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE) hasta el 31 de enero de 1991 a fin de consolidar el abatimiento de la inflación y fortalecer el clima de paz social. El PECE en su nueva etapa reduce el desliz del tipo de cambio en un veinte por ciento (80 centavos diarios en vez de un peso) y se anuncian "aumentos moderados" en los energéticos.



GRAFICA 4  
INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR  
(Variaciones Anuales)



El tipo de cambio con relación al dólar permaneció estable en 1988, esto influyó en gran parte a la expansión del comercio internacional. Se sabe que la subvaluación de la moneda afecta el comportamiento de las exportaciones e importaciones de un país ya que hace más competitivos a los productos en los mercados externos y de esta forma es más fácil exportar. La política cambiaria ha utilizado el tipo de cambio como ancla del sistema de precios. En 1988 se mantuvo fijo y en 1989 se determinó un desliz de un peso promedio diario, con el fin de no perder el nivel de subvaluación en demasía. Así, al constatar que durante los años de 1988 y 1989 el tipo de cambio permaneció relativamente estable, puede decirse que en gran parte el buen comportamiento que registraron las exportaciones no petroleras durante los últimos años estuvo basado en el manejo del tipo de cambio. Por supuesto, hay ramas que han ganado competitividad más allá de la ayuda brindada por la subvaluación del peso. Tal es el caso de la exportación de automóviles, que en 1980 ocupaba el décimo tercer lugar en la lista de exportadores, y ahora ocupa el segundo lugar. La exportación de computadoras que en 1980 ocupaba el lugar 120 en la lista de productos de exportación, en el período enero-julio de 1989 ocupó el noveno.

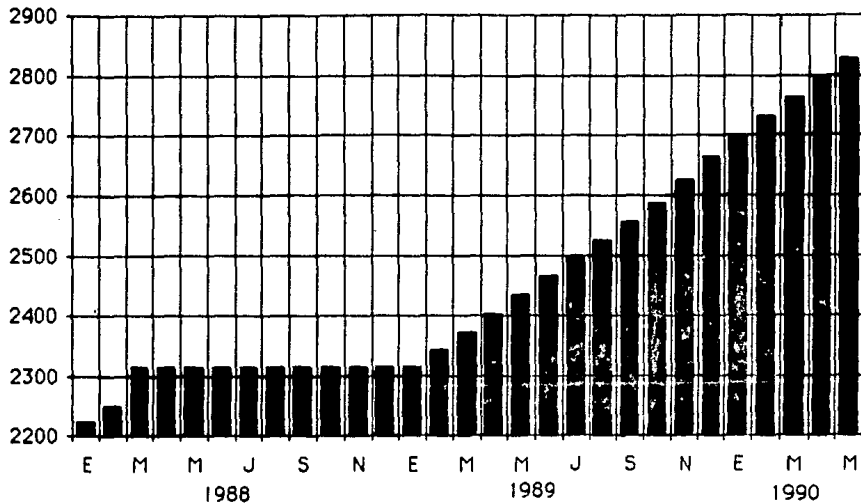
Durante 1988 la política comercial aplicada ayudó al cumplimiento de los objetivos del Pacto de Solidaridad económica, así como a avanzar en la consolidación de una estructura productiva eficiente y competitiva internacionalmente. La apertura comercial fomentó el aumento de las exportaciones no petroleras, que tuvieron un papel relevante en el comercio exterior del país ya que permitieron que el

saldo en la balanza comercial fuera superavitario; además promovió un ambiente más competitivo que influyó para reducir la inflación.

Así mismo, los resultados en la inflación de 1989 se vieron influidos favorablemente por el efecto que introdujo la apertura comercial en la economía nacional, un elemento de disciplina en los precios a través de la competencia con los productos importados, lo cual significó una reducción de los precios internos, fundamentalmente en los bienes de consumo duradero. Este es el lado positivo, sin embargo el gran aumento de las importaciones y en desproporción a las exportaciones afectaron la balanza comercial de México en 1989.

En cuanto a las importaciones los cambios que permitieron elevar ésta cifra, entre otros se encuentra la modificación a la estructura de la Tarifa del Impuesto General de Importación ya que se redujó el arancel máximo a la compra de productos de 33 a 20 por ciento y el número de niveles impositivos de 11 a 5. Además se suprimió el gravamen adicional de 5% a la importación, y muchos permisos previos de importación se sustituyeron por aranceles quedando sujetos a permiso tan sólo 325 fracciones de 11,608 en total. Entre los permisos de importación que aún se requieren se encuentran aquellos que corresponden al sector agropecuario y forestal, farmacéutico, equipos de cómputo, estratégicos para la defensa nacional, nocivos para la salud, productos de la industria automotriz, petróleo y derivados, suntuarios y neumáticos usados.

GRAFICA 5  
TIPO DE CAMBIO CONTROLADO  
(Pesos por U.S.Dólar)



Además de la reducción del arancel existieron factores que hicieron que las importaciones se elevaran, como:

- El crecimiento de las importaciones temporales de insumos que se reexportan.
- El importante crecimiento de algunos sectores como el automotriz que impulsó importaciones de partes.
- El clima de temporal durante el año 1989 provocó un incremento en las importaciones de granos, así como el aumento en su precio.
- La necesidad de importar productos básicos a fin de cubrir faltantes en la oferta interna.
- La apertura comercial propició que se registraran importaciones de productos que antes entraban ilegalmente al país.
- Aumentó la importación de bienes de capital para fortalecer la modernización de la planta productiva.

Las exportaciones totales de 1988 mantuvieron un nivel similar al del año anterior al llegar a 20,658 millones de dólares. La disminución de las exportaciones de petróleo crudo se compensó con el aumento de las no petroleras, en particular de las manufactureras.

No obstante, el aumento de las importaciones ocurrido a partir de 1988 de aproximadamente un 50 por ciento en relación con 1987, indica claramente que el impacto económico en las finanzas del país fué considerable y que se tenían que corregir la tendencia de ese aumento de importaciones o compensarlas con un mayor volumen de exportaciones, de lo contrario los resultados a mediano plazo serían graves. El superávit de la balanza comercial en 1987 de más de

8 mil millones de dólares desapareció en 1989 ya que en ese año descendió hasta llegar a un déficit de 209 millones de dólares.

**CUADRO 3**  
**COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO**  
(Millones de dólares)

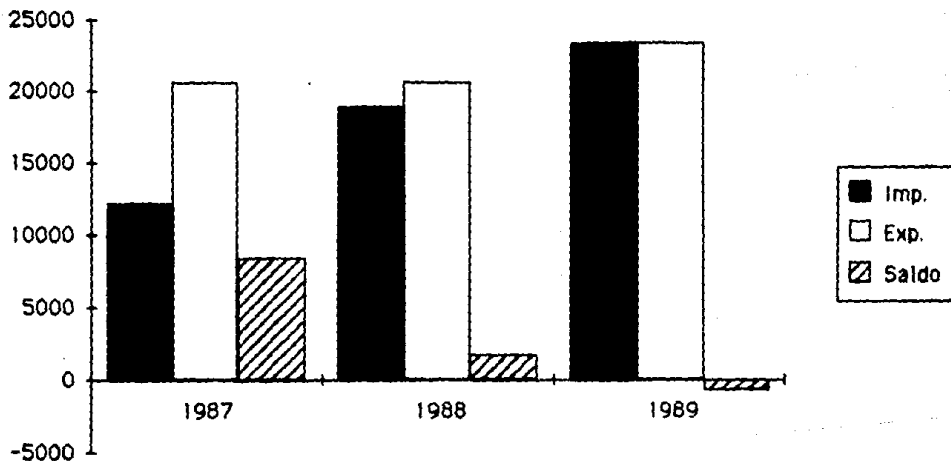
CONCEPTO	1987	1988	1989	1990e
<b>SALDO BALANZA COMERCIAL</b>	<b>8,433</b>	<b>1,755</b>	<b>(645)</b>	<b>(2,445)</b>
<b>Exportación total</b>	<b>20,656</b>	<b>20,658</b>	<b>22,765</b>	<b>23,223</b>
<b>Petroleras</b>	<b>8,630</b>	<b>6,709</b>	<b>7,876</b>	<b>6,972</b>
<b>No petroleras</b>	<b>12,026</b>	<b>13,949</b>	<b>14,889</b>	<b>16,251</b>
<b>Primarias</b>	<b>2,119</b>	<b>2,332</b>	<b>n.d.</b>	<b>n.d.</b>
<b>Manufactureras</b>	<b>9,907</b>	<b>11,617</b>	<b>n.d.</b>	<b>n.d.</b>
<b>Importación total</b>	<b>12,223</b>	<b>18,903</b>	<b>23,410</b>	<b>25,668</b>
<b>Bienes de consumo</b>	<b>768</b>	<b>1,921</b>	<b>n.d.</b>	<b>n.d.</b>
<b>Bienes intermedios</b>	<b>8,824</b>	<b>12,951</b>	<b>n.d.</b>	<b>n.d.</b>
<b>Bienes de capital</b>	<b>2,631</b>	<b>4,031</b>	<b>n.d.</b>	<b>n.d.</b>
<b>Maquiladora</b>	<b>1,598</b>	<b>2,337</b>	<b>n.d.</b>	<b>n.d.</b>

n.d. datos no disponibles

e estimación

El mercado petrolero durante 1988 y 1989 se ha distinguido por la debilidad de sus precios internacionales. En 1988 la Balanza Comercial petrolera fué 27% inferior a la de 1987. Las exportaciones petroleras disminuyeron a causa del menor valor de petróleo crudo exportado (el precio promedio de exportación pasó

GRAFICA 6  
BALANZA COMERCIAL DE MEXICO  
(Millones de U.S.Dolares)



de 16 dólares en 1987 a 12 dólares en 1988). Esta caída provocó que su participación en las exportaciones totales se redujera de 38% en 1987 a 29% en 1988. En 1989 el mercado petrolero se recuperó, el precio aumentó 19% respecto a 1988 una vez moderada la oferta al existir un orden relativo en las cuotas de producción de la OPEP, por la declinación de la producción de los productores no afiliados al cartel por decisión propia y/o por problemas técnicos en su producción.

Se espera que durante 1990 las exportaciones no petroleras sigan cumpliendo su papel primordial de apoyo al crecimiento. Su fortalecimiento es uno de los pilares fundamentales de la estrategia de desarrollo. En el marco de la Comisión Mixta para la Promoción de la Exportación, los exportadores desempeñarán una función activa en las medidas por realizar. Su participación en las negociaciones comerciales, bilaterales y multilaterales asegurará que la posición de México conduzca a un acceso creciente a los mercados del exterior. En el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, se continuará promoviendo con firmeza éste propósito. Asimismo se aprovecharán las condiciones logradas en los acuerdos comerciales alcanzados con Estados Unidos mercado con el que existe un gran potencial de complementación en beneficio mutuo. Por su parte, la política cambiaria y la permanencia de la apertura comercial son elementos que permitirán el fortalecimiento de la competitividad de las exportaciones y en conjunto con el resto de la política económica,



contribuirán a la consolidación de la estabilidad de precios.

Los datos que se han presentado arriba, nos permiten presentar varios puntos para reflexión:

1. México es un país rico en petróleo y por lo mismo su Balanza Comercial ha estado apoyada en las exportaciones del crudo hasta 1988, año en el cual las exportaciones de petróleo caen y las exportaciones manufactureras crecen rápidamente, así como el total de las importaciones; sin embargo el saldo de la Balanza Comercial es positivo. Las exportaciones no petroleras ratifican su importancia para la Balanza Comercial de México, ya que en 1989 al apreciar las cifras que arrojó la Balanza Comercial difieren mucho de las cifras del año anterior. Si México hubiera continuado con el mismo ritmo que llevaban las exportaciones no petroleras en 1988, probablemente tendría un superávit mayor. De cualquier forma, México dió un gran paso en 1988 al aumentar de esa forma sus exportaciones no petroleras y sabe ya que no debe depender de las exportaciones del crudo.

2. Una vez que hemos visto cuan importante se tornan las exportaciones no petroleras en México hay que apoyarias con el fin de que mantengan ese ritmo de crecimiento. Probablemente la solución sea la creación de nuevos y más mecanismos de fomento a las exportaciones. El Factoring Internacional podría ser un instrumento de apoyo dentro de éste mercado e inclusive puede

permitir llegar a exportar a ese pequeño fabricante que jamás soñó con llegar a exportar y que sus productos se vendieran en el extranjero.

3. El incremento en las importaciones de productos intermedios que representan el 69% del total importado deben auxiliarse en su proceso de importación, así permitirán a la empresa que los utiliza como un insumo dentro del proceso de fabricación de su producto dedicar el 100% de sus recursos a producir. Puede confiar la tarea de la importación de esas piezas o materiales a una compañía de Factoring Internacional.

## **5.2 RIESGOS INHERENTES A LA OPERACION DE EXPORTACION DIRECTA**

Cuando una empresa decide exportar directamente, sin ayuda de intermediarios que le proporcionen servicio o asesoría, debe contemplar los riesgos en los que puede incurrir:

1. El exportador encuentra mayor dificultad para evaluar al importador en cuanto al monto de crédito a otorgar y plazo para cobrar. Debe conseguir estados financieros y referencias bancarias de la empresa, como se hace a nivel nacional, pero deben interpretarse conforme al contexto legal y fiscal del país de origen, tomando en cuenta las circunstancias especiales del mercado en que se desarrolla así como limitaciones que pueden existir en la comunicación entre exportador e importador, inclusive las diferencias debidas al lenguaje.

2. El exportador está menos informado sobre su importador, sobretodo en lo que comunmente se conoce como "rumores" dentro del mundo empresarial y financiero. Esto es importante porque hay países en donde circula muy rápido la información y esto puede afectar directamente al exportador, y la buena o mala reputación del importador puede ser desconocida.

3. El exportador debería lograr el obtener información del importador en cualquier momento. Si su decisión para otorgarle crédito está basada en esa información siempre debe tomar en

cuenta la escala del tiempo.

4. Los plazos de crédito que el exportador otorga al importador generalmente son mayores a los que otorga a nivel doméstico. El elemento tiempo debe ser considerado en el momento de la transacción ya que muchas veces las distancias hacen que el plazo no se respete simplemente por retrasos no intencionales que se presentan en los diferentes medios de comunicación y transferencia de fondos.

El factoring internacional surge con el ánimo de aliviar muchos de los trámites, control, seguimiento y riesgo en los que puede incurrir el exportador al operar directamente. El exportador al usar factoring internacional no se preocupa por evaluar el crédito del importador ya que el factor exportador a través del factor importador consigue la información rápida y oportunamente. El exportador no debe preocuparse por no hablar el mismo idioma que el importador, ni por contratar a alguien que lo hable ya que siempre los trámites y demás asuntos los llevará al cabo con su factor. Esto permite que el exportador amplie sus mercados internacionales tan lejos como el quiera y no se limite por ningún tipo de barreras, puede llegar a exportar a países como China, Japón, toda la zona del Este y siempre tendrá información a la mano de su importador y en su idioma. Un beneficio muy importante al exportador que utiliza factoring internacional es en el momento de la cobranza, ya que solamente espera a que le envíen sus fondos sin tener que hacer una sola gestión de cobranza.

El beneficio que puede obtener el exportador que opera sin intermediarios es el ahorro de un honorario por los servicios que le proporcionan, sin embargo al evaluar los costos de administración de la cartera foránea del exportador que opera directamente siempre serán más altos que los honorarios que pueda cobrar el intermediario, en éste caso el factor internacional.

### **5.3 MERCADO POTENCIAL EN MEXICO**

El factoring doméstico se ha venido utilizando en México desde hace medio siglo aproximadamente, aunque ha sido durante los últimos dos años en que ha cobrado relevancia.

El factoring internacional se trató de implantar en México en una etapa de desestabilización económica, como fué el año de 1982. Durante éste año el país sufrió muchos cambios como fué la nacionalización de la banca y una de las devaluaciones más fuertes que ha sufrido México en su historia. Surgieron programas de rescate como el FICORCA (Fideicomiso para la cobertura del riesgo cambiario) para todas aquellas empresas que tenían pasivos en dólares y que necesitaban la ayuda del gobierno federal en alguna forma para no desaparecer. A raíz de estos acontecimientos el poco o mucho mercado que hubiera existido para operar factoring internacional se acabó, las exportaciones disminuyeron en una gran proporción con respecto al año anterior y los esfuerzos de cualquier empresa estaban concentrados en salir adelante de la crisis que se presentaba.

A partir de 1988 la economía mexicana toma otro giro al iniciarse el Pacto de Solidaridad Económica y otras medidas diversas encaminadas a mejorar la situación económica, política y social que se vive en el país. Aunado a esto el panorama para la empresa exportadora es favorable con la apertura comercial y el surgimiento de muchos negocios internacionales.

El Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) es un gran apoyo para la economía internacional mexicana ya que lleva al cabo de manera permanente la detección de la oferta exportable, identificando nuevas empresas exportadoras o con potencial exportador. La información se recaba por contacto directo, en eventos internacionales y en cámaras y asociaciones de productores y empresarios. Con ello se elabora un registro de las empresas con las características del producto, calidad y precio. De la sistematización de éste se deriva un catálogo que se difunde por medio de las consejerías comerciales, las cuales promueven bienes y servicios mexicanos entre las empresas y cámaras extranjeras en su área de influencia.

Durante 1989 se detectaron aproximadamente 1,400 empresas con posibilidades de exportación, las cuales fabrican gran variedad de bienes, entre los que destacan: PVC, mercurio, muebles para jardín, polietileno, extintores, barras, bujes de bronce, anaqueles de plástico, mango, dextrosa, piel de tiburón, pinturas y esmaltes, joyería y otros.

Los principales países que adquirieron estos productos fueron Estados Unidos, Canadá, Argentina, Brasil, Inglaterra, Francia y España.

Bancomext es la institución que otorga el financiamiento para las exportaciones y es la que permite en gran medida que las exportaciones no petroleras (en su mayor parte manufactureras)

alcancen el monto que hasta ahora se ha logrado (Ver inciso 5.4 Diferencia entre factoring internacional y otros instrumentos de ayuda para la exportación).

Cada día se encuentra más la presencia de bienes y servicios mexicanos en nuevos mercados internacionales, además de aquellos a los que tradicionalmente ha venido concurriendo. La mayor parte de éste logro se le debe a Bancomext. Una vez que el producto ha incursionado nuevos mercados es necesario que la planta productiva éste en constante modernización ya que la calidad de sus productos siempre debe ser insuperable y debe estar de acuerdo a las exigencias y necesidades de la demanda exterior.

El factoring internacional puede ser un instrumento para apoyar al Comercio Exterior el cual hasta ahora ha funcionado a través del otorgamiento de financiamiento a exportaciones, importaciones, proyectos, modernización de la planta productiva y demás relacionados con el beneficio del comercio internacional. El factoring internacional puede ayudar al financiamiento de las exportaciones (a través de su esquema de anticipos) y así los recursos de Bancomext se podrían orientar al financiamiento de proyectos de modernización o instalación de nuevas plantas exportadoras. Así el mercado internacional mexicano ampliará las fuentes de recursos para exportar.



#### **5.4 DIFERENCIA ENTRE FACTORING INTERNACIONAL Y OTROS INSTRUMENTOS DE AYUDA PARA LA EXPORTACION**

El 28 de junio de 1937 nace por decreto el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT). Su objetivo era fomentar el comercio exterior a través de la promoción de artículos mexicanos en el extranjero, principalmente agrícolas.

A medida que pasa el tiempo su función empieza a ser necesaria con la preocupación real del gobierno por alentar las exportaciones mexicanas no petroleras debido a la baja en el precio internacional del petróleo. Con los acontecimientos de 1982 y la nacionalización de la banca, dos organismos se incorporan a Bancomext: FOMEX (Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados) e IMCE (Instituto Mexicano del Comercio Exterior). Estos organismos formaban la banca de segundo piso de Bancomext. En enero de 1986 desapareció el Instituto Mexicano de Comercio Exterior que tenía la facultad de apoyar la exportación mexicana. No obstante, sus funciones han sido absorbidas por el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) y la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

El 30 de diciembre de 1989 se publica en el Diario Oficial de la Federación los actos conducentes para la extinción del fideicomiso Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX). Todas las actividades de apoyo al

comercio exterior que venía realizando FOMEX, así como los recursos con que contaba el mismo, pasarían a formar parte del programa financiero y de operación del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Institución de Banca de Desarrollo.

Nacen organismos de apoyo al exportador como la COMESEC (Compañía Mexicana de Seguros de Crédito), que cuenta con el esquema de Garantías de Crédito que permite a los exportadores tener la seguridad de recuperar el importe de sus ventas. Con la contratación de esta modalidad financiera se cubren los riesgos derivados de catástrofes naturales, conflictos sociales, medidas adoptadas por los gobiernos de los importadores que impidan el pago, ya sea por razones políticas o cambiarias, y operaciones de financiamiento de preembarque y postembarque.

Las funciones del Bancomext y la Comesecc son bastante amplias, precisamente porque representan prácticamente un monopolio en México.

"Actualmente Bancomext financia las siguientes operaciones:

- Producción de artículos manufacturados destinados a la exportación, proporcionando a las empresas el capital de trabajo necesario para el proceso productivo de que se trate;
- Producción de artículos destinados a la exportación por empresas maquiladoras;

- Existencias en el país o en el extranjero de productos que se destinen a la venta al exterior;
- Gastos de instalación y de operación para el establecimiento de bodegas en México o en el extranjero, para el establecimiento de productos manufacturados o de exportación;
- Prestación de servicios o suministro de tecnología que se destinen a la venta al exterior;
- Prestación de servicios de reparación, adaptación o conversión de barcos de bandera extranjera, así como de barcos de bandera mexicana, cuando transporten preponderantemente mercancías mexicanas al exterior;
- Adquisición de equipo de transporte automotriz fabricado en México, por parte de empresas que demuestren que dicha adquisición es necesaria para realizar exportaciones;
- Estudios destinados a mejorar los servicios o productos que ya se estén exportando, o para elaborar nuevos productos con mercado potencial de exportación;
- Capacitación en México o en el extranjero, de personal técnico y de operarios mexicanos encargados de la producción, diseño industrial o del control de calidad de equipos, productos y servicios, destinados a la exportación; asimismo, la capacitación en México de técnicos extranjeros encargados de manejar equipos de productos fabricados en México;
- Estudios y formulación de proyectos de exportación que presenten las empresas a licitaciones internacionales;
- Honorarios de técnicos mexicanos o extranjeros que empleen los

exportadores y las empresas de comercio exterior para supervisar la producción, el control de calidad, el empaque, el embalaje de bienes y servicios de exportación, así como el costo del equipo de trabajo que requieran dichos técnicos."(5)

La principal fuente de recursos del Banco es la contratación de líneas de crédito en el extranjero provenientes en su gran mayoría del Banco Mundial.

Además del gran apoyo que proporciona Bancomext a las exportaciones e importaciones de bienes y servicios del país, existen otros medios que ayudan a la consolidación del crecimiento del comercio internacional de México y pueden ser bancos o casas de bolsa, o bien el capital mismo de una empresa.

Los bancos apoyan al exportador o importador mexicano a través del otorgamiento de créditos a distintos plazos para apoyar a las empresas generadoras de divisas de México. Los bancos por lo general cuentan con programas de apoyo a distintos sectores de la economía y las tasas de interés que se cobran son las que fija el mercado de la oferta y la demanda. Como ejemplo Bancomer, S.N.C. ofrece el programa de apoyo para el fortalecimiento de la estructura financiera de empresas exportadoras, el programa de apoyo a los sectores agropecuario y silvícola de exportación, el programa de apoyo a las importaciones, el programa de apoyo al equipamiento industrial generador de divisas y el programa de apoyo al sector turístico generador de divisas.

Las casas de bolsa ayudan al exportador o importador mexicano proporcionándole financiamiento a las tasas de mercado, no tienen programas de apoyo establecidos, el tratamiento es específico y se da caso por caso.

Otro medio que ayuda a la empresa a exportar es el capital mismo, sin embargo son pocas las compañías que tienen un exceso de liquidez.

El factoring internacional difiere con los programas de los bancos ya que el primero proporciona una gama de servicios al exportador o importador mexicano que no proporciona el banco. El banco con sus programas de apoyo está orientado a apoyar cierto tipo de empresas que encajen dentro de sus parámetros. El factoring internacional no tiene restricciones en cuanto al tipo de empresa que pueda contratar sus servicios.

Las casas de bolsa proporcionan apoyo financiero a empresas en casos específicos y nuevamente no proporcionan el servicio que proporciona el factoring internacional. Así mismo, la empresa que tenga el capital suficiente y no requiera de financiamiento puede contratar el servicio que le ofrece el factoring internacional a todo el mundo evitando la contratación de personal especializado.

Las diferencias principales entre el factoring internacional y los instrumentos de apoyo de Bancomext son:

1. Los plazos. El factor puede hacer una rápida aprobación de créditos para exportación ya que los análisis son efectuados por especialistas de los propios países importadores. En Bancomext el plazo de aprobación para un crédito es largo ya que aparte de analizar a la empresa perfectamente, requieren de la aprobación de varios comités.

2. La fuente de los recursos de Bancomext permite otorgar préstamos a tasas preferenciales aunque sus programas se han hecho más accesibles a grandes empresas. El factor cuando otorga anticipos al exportador son a la tasa de mercado dependiendo del costo al cual se fondée él mismo, y no tiene restricciones en cuanto al tamaño de la compañía para otorgar anticipos.

3. Bancomext ofrece el servicio de asesoramiento y ayuda al exportador. Este servicio se proporciona a nivel nacional y el exportador que utilice los servicios de factoring puede utilizarlos también. Las ventajas adicionales que obtiene el exportador que utiliza los servicios de factoring, es el asesoramiento e información que le proporciona el factor sobre los mercados y calidad crediticia de empresas importadoras en el extranjero gracias a que tiene una corresponsalia con otros factores internacionales, además de la administración, cobranza y contabilidad de su cartera de cuentas por cobrar.

4. El exportador que no utilice los servicios de factoring

internacional puede comprar su seguro de crédito con COMESEC. El exportador que contrate con factoring internacional estará protegido de antemano ya que el factor importador no aceptará el riesgo de una cuenta incobrable y simplemente esa cuenta no se le tomará al exportador. (Es por eso que el exportador es asesorado antes de vender al extranjero sobre la calidad crediticia de los posibles importadores).

5. El factoring internacional a través de la corresponsalia entre factores y sus departamentos de cobranza proporcionan un apoyo al exportador al recuperar sus cuentas por cobrar. Bancomext simplemente otorga financiamiento, pero no ayuda a su cliente en la cobranza de la cartera de cuentas por cobrar.

## **5.5 FACTORING EN EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO**

México proseguirá con su objetivo de impulsar su crecimiento económico sostenido, pero puede experimentar restricciones financieras externas como podría ser la incorporación del bloque de países socialistas hacia el mercado libre, lo cual puede absorber un importante monto de las inversiones que los países industrializados tenían destinados para los países en vías de desarrollo que ahora no recibirán y por lo tanto la mayor parte de la inversión tendrá que ser financiada por el ahorro interno y las exportaciones. La búsqueda de la competitividad internacional de los productos vendidos en el exterior será clave para encontrar nuevos nichos de mercado, el factoring internacional ayuda al exportador que contrata sus servicios promocionando sus artículos en el exterior con sus corresponsales y le ayuda a elegir compradores con buena calidad crediticia logrando así una generación de divisas para el país.

México tiene muchas oportunidades de negocio y como ejemplo se encuentran la República Democrática de Alemania y Checoslovaquia. La prioridad de estos dos países es la satisfacción de las necesidades alimentarias de su población, esto puede representar para México una oportunidad para exportar hortalizas, frutas y carnes frescas, alimentos procesados y diversos bienes de consumo.

En el caso particular de Alemania Federal existe una demanda



potencial de bienes intermedios para abastecer sus grandes industrias pesadas y la mecánica con productos siderúrgicos y químicos; además de petróleo y autopartes. También en el mediano plazo requerirán volúmenes significativos de bienes de capital y equipo de transporte.

En este contexto Alemania Federal puede convertirse en la puerta de acceso a las economías socialistas de Europa. Además México tiene la posibilidad de importar de esa zona manufacturas ligeras y diversos tipos de maquinaria y equipo principalmente.

Por otra parte es previsible que estas economías implanten cambios radicales en el corto plazo para atraer inversiones foráneas y créditos, Alemania Democrática y Checoslovaquia pueden ser los competidores de México más importantes en este campo, ya que tienen cuadros laborales capacitados y mano de obra relativamente barata.

Por otro lado los Nic's Asiáticos (Nuevos países industrializados) y Japón fundamentan cada vez más su avance en la demanda interna; ello implica un dinámico crecimiento de las importaciones en los rubros de materia prima, agropecuarios y minerales, bienes intermedios y equipo de capital seleccionado (alta tecnología); en los dos primeros renglones México puede encontrar un mercado potencial que le ayude a atenuar su dependencia comercial de E.U.A.; empero tiene que competir con la elevada tecnología frente a otros países de la zona asiática (Tailandia y Malasia, entre otros)

que se están convirtiendo en importantes proveedores de bienes y receptores de inversión de Japón y en menor proporción de Corea y Taiwan.

Al ser más conocido México en los mercados mundiales, varios países pueden incrementar su interés de acceso a E.U.A. vía México y al propio mercado de la República, lo que puede significar con una promoción adecuada, la atracción de inversiones directas, particularmente en la rama automotriz, eléctrica y electrónica, metalmecánica, autopartes y equipo de transporte, química, petroquímica, bienes de consumo duradero para el hogar, máquinas, herramientas, productos fotográficos y ópticos, principalmente.

La atracción de inversiones directas a México en el corto plazo se centra en empresas corporativas que tienen subsidiarias o presencia de diversa índole en el mercado de E.U.A. y Canadá.

Existe un mercado cautivo para el desarrollo del comercio internacional de México y solamente requiere de empresas que produzcan artículos de calidad para atacar estos mercados. Para esto es necesario que la empresa cuente con apoyos financieros que le permitan tener una producción constante sin descuidar recursos hacia otras áreas de la empresa ya que puede contratar el servicio de un factor que se ocupe del análisis de crédito, gestiones de cobranza y la cobranza misma, así mismo le puede proporcionar un financiamiento a través de su esquema de anticipos.

El Factoring Internacional empieza a considerarse ya como un instrumento que puede beneficiar directamente las exportaciones mexicanas debido a la gran cantidad de pequeños y medianos exportadores potenciales, que no se han podido desarrollar debido a que no podían soportar una falta de liquidez esperando el pago de su cuenta por cobrar (hay que recordar que en el mercado internacional se operan generalmente ventas a crédito).

El pequeño y mediano exportador difícilmente puede utilizar el financiamiento de Bancomext, porque aunque el gobierno quisiera incrementar las exportaciones con la colaboración de estos exportadores, los programas de financiamiento no alcanzan a cubrir la demanda de todas las empresas que requieren del dinero para exportar. Bancomext recibe fondos limitados provenientes de organizaciones mundiales y generalmente los usa para financiar proyectos de desarrollo.

El giro de factoring no es tan amplio como el de Bancomext que le permite financiar proyectos, estudios, capacitaciones y otros. El factoring internacional puede complementar a Bancomext en su ardua tarea de mejorar el comercio internacional, a través de proporcionar asesoría acerca de mercados internacionales, promover artículos mexicanos y financiar exportaciones a través del sistema de anticipos. Existen diferencias entre estos mecanismos, una importante es que el factor no obtiene préstamos a tasas preferenciales del banco mundial y otros, pues lo adquiere a

**tasas de mercado. Sin embargo, aún cuando el costo financiero es mayor esto se compensa con los demás servicios que proporciona el factoring.**

**Muchas de las operaciones que no son posibles de financiar por Bancomext se pueden canalizar hacia el Factoring Internacional, y así incrementar las exportaciones no petroleras en el comercio exterior, recordando siempre el efecto positivo que tienen en la Balanza Comercial de 1988 estas exportaciones. No hay que perder de vista que las exportaciones son el motor de crecimiento de México.**

## CITAS BIBLIOGRAFICAS AL CAPITULO V

1. "Programa Financiero y de Promoción 1989", Banco Nacional de Comercio Exterior, México, D.F. Pág.7
2. Revista "Comercio Exterior", México Diciembre 1989.  
Pág.1098
3. Revista "Expansión", México Diciembre 20 1989, Año XXI,  
Vol. XXI, No.531. Pág.31
4. Revista "Comercio Exterior", Ob.Cit. Pág. 1101
5. "Manual para el Exportador Mexicano", American Chamber of Commerce of Mexico, 6a. Edición, México Diciembre 1988.  
Pág. III-26

## CONCLUSIONES

## **CONCLUSIONES**

**El factoring es un instrumento financiero que ofrece una amplia gama de servicios al proveedor. En el caso específico del factoring puro, su ventaja principal radica en la eliminación del riesgo crediticio que tiene el proveedor al ceder sus cuentas por cobrar, mientras que al operar factoring con recurso la ventaja prioritaria es la de ofrecer un anticipo sobre las cuentas cedidas al factor, mientras llega la fecha de vencimiento de la cuenta por cobrar.**

**Los beneficios del factoring se hacen visibles cuando el proveedor acorta su ciclo productivo al eliminar actividades tales como análisis de crédito, gestiones de cobranza y la cobranza misma. Estas actividades de tipo administrativo las realiza el factor con el fin de que el proveedor se concentre en las tareas de producción. El proveedor recibe fondos que el factor le anticipa sobre sus cuentas por cobrar evitando endeudamientos para tener liquidez en su capital de trabajo.**

**La importancia legal para operar integralmente el factoring radica en la legítima y total transferencia de la propiedad del documento, es decir el proveedor otorga al factor un título claro y sin trabas para cobrar el documento que le cedió.**

**La legislación que se aplica en el contrato de factoring internacional es un elemento preponderante en la evaluación del riesgo de la operación, de igual manera lo es el riesgo cambiario.**

**El factoring internacional puede operar con dos factores: uno ubicado en el país del exportador y otro corresponsal ubicado en el país del importador. Su relación puede ser a través de una red de sucursales, corporativo central o grupos independientes exclusivos o no exclusivos; también puede operar en forma directa aunque su riesgo y costos de operación se incrementan.**

**Una economía abierta al mercado mundial estimula la actividad económica al ofrecer a la población en general una mayor variedad de productos para que tenga más y mejores opciones de compra y puedan disfrutar de las ventajas que esto conlleva. La presencia de productos importados obliga a que los fabricantes nacionales se esfuercen por mejorar su eficiencia y calidad para poder afrontar la competencia que las importaciones presentan, pues de no ser así desaparecerán del mercado. De la misma manera el productor nacional debe buscar mercados a nivel internacional para aumentar sus ventas.**

**México requiere equilibrar su balanza comercial para alcanzar su estabilidad económica y propulsar su desarrollo. En 1988, la balanza comercial de México refleja la importancia que tienen las**



exportaciones no petroleras en nuestro país, lo que pone de manifiesto la necesidad de desarrollar y eficientar al máximo los apoyos al exportador. Así mismo, las economías más desarrolladas promueven la globalización del comercio y están mejor dispuestas a colaborar en muchos aspectos con los países que han abierto sus economías al comercio mundial.

El factoring a nivel internacional proporciona ventajas al comercio exterior de México ya que presenta alternativas interesantes al exportador e importador mexicano.

El factoring internacional permite que crezcan las exportaciones en México. Cada día se encuentran empresas que producen artículos de buena calidad y que pueden competir en los mercados internacionales. Este tipo de empresas requieren efectivo para seguir produciendo y se encuentran con dificultades tal como lo es el vender en el extranjero con plazos de crédito generalmente mayores a los acostumbrados a nivel nacional, el tiempo invertido en comunicaciones con el extranjero, obstáculos con en el idioma (también lo limitan a exportar hasta aquellos lugares en donde tenga conocimiento de su idioma), análisis de crédito, gestiones de cobranza y la cobranza misma. Deben tomar en cuenta la contingencia en caso de que surgan pleitos en cobranzas lo cual les obligaría a litigar en el extranjero. El factoring internacional realiza todas estas actividades para el exportador y permite que las

empresas dediquen todos sus recursos a producir.

El factoring internacional permite al importador ampliar su poder de compra sin utilizar líneas de crédito bancarias, comprar bienes sin incurrir en las demoras, complicaciones y costo que conlleva una carta de crédito y genera fuentes alternativas de abastecimiento del mismo producto que necesita y tal vez a un menor precio.

El factoring internacional es un elemento de apoyo al comercio exterior de México, a través del financiamiento de las cuentas por cobrar vía anticipos, e inyecta inmediatamente recursos al capital de trabajo para que el exportador continúe produciendo. El factoring internacional difiere de otras instituciones de apoyo al comercio exterior como lo es el Banco de Comercio Exterior (Bancomext) al no otorgar financiamiento al equipamiento industrial, modernización de la planta productiva o proyectos de inversión; así mismo difiere de las instituciones bancarias al no otorgar créditos directos.

## APENDICE 1

## **APENDICE 1**

### **ACUERDO DE FACTORING INTERNACIONAL**

El formato que se presenta a continuación es un ejemplo del contrato que firman ambos factores para iniciar operaciones de factoring internacional a través de un factor corresponsal. Este contrato debe ser firmado por el factor exportador y el factor importador para aceptar los derechos y obligaciones que el presente les confiere. En este caso el factor ubicado en México esta firmando como "Factor Importador" y para que funga como factor exportador basta con firmar el contrato una vez que se redacte con los derechos y obligaciones invertidas de las que tiene como factor importador. En la práctica siempre se firma el par de contratos antes de iniciar cualquier operación con el fin de que quede abierta la posibilidad de operar factoring de importación y exportación en cualquier tiempo y por cualquiera de los dos factores. El formato se presenta en inglés ya que es el idioma en el cual se elabora y firma comunmente este tipo de acuerdos.

## **INTERNATIONAL FACTORING AGREEMENT**

This International Factoring Agreement (the "Agreement") is entered into this \_\_\_\_ day of \_\_\_\_\_, 19 \_\_, by and between ABC FACTORS, INC., a company whose principal place of business and chief executive office is located at \_\_\_\_\_ (the "Export Factor"), and FACTORES ABC, S.A. de C.V., a Mexico company whose principal place of business and chief executive office is located at \_\_\_\_\_ (the "Import Factor").

The Export Factor will, from time to time, engage the services of Import Factor with respect to the sale of goods or rendition of services to debtors located in Mexico in accordance with the following terms:

### **I. DEFINITIONS**

**Seller:** The party who invoices for the supply of goods or the rendering of services and whose accounts receivable are factored by the Export Factor.

**Debtor:** The party who is liable for payment of the accounts receivable arising from the supply of goods or rendering of services.

**Export Factor:** The party who factors the Seller's accounts receivable under a written agreement to that effect.

**Import Factor:** The party who agrees to collect the accounts

receivable invoiced by the Seller and assigned to the Export Factor, and who, subject to this agreement, is bound to pay such accounts receivable assigned to him for which it has assumed the credit risk.

## 2. APPLICABILITY OF AGREEMENT

This Agreement shall be applicable to accounts receivable arising from sales on credit terms of merchandise and/or services provided by the Seller who has a written agreement with the Export Factor to or for Debtors located in a country in which the Import Factor provides a factoring service. Sales based on letters of credit, cash against documents, any kind of sales for cash or such other transactions as the parties may mutually agree, shall be excluded from this Agreement.

## 3. REQUIRED DOCUMENTS

The Export Factor must furnish the following documents to the Import Factor as proof of any account receivable assigned to the Import Factor:

- a) copy of each invoice included in the Invoice/Credit Note Transfer form;
- b) if requested, evidence of shipment such as non-negotiable copy of the bill of lading or of any other acceptable shipping document showing that the merchandise has actually been dispatched;
- c) if requested, evidence of fulfillment of contract of sale and/or service where applicable; and
- d) any other documents which have been requested before shipment.

The Import Factor may at any time require that the original documents evidencing title, including negotiable shipping documents and/or insurance certificates, be forwarded to it.

The Export Factor shall insure that every invoice relating to the accounts receivable assigned to the Import Factor will bear a notice of assignment in a form prescribed by the Import Factor.

#### 4. ASSUMPTION OF CREDIT RISK

The assumption by the Import Factor of the credit risk for accounts receivable assigned to it shall be conditional upon its approval of such accounts receivable.

Each credit approval shall be communicated to the Export Factor by telex or letter and the Import Factor shall assume the credit risk for all shipments made on or after the date of the request for approval; provided, however, that such approved invoice is current as of the date of the credit approval.

Approval in full or in part of a single order shall bind the Import Factor to assume the approved credit risk, provided that the shipment of the merchandise takes place no later than the time of shipment stated in the request for approval.

Approval of a line of credit shall bind the Import Factor to assume the credit risk on accounts receivable up to the approved amount for shipments made while the line remains in force.

The acceptance of any credit risk by the Import Factor shall be conditional upon the prompt receipt of invoices and such other documents as stipulated in paragraph numbered 4 above.

If the Import Factor obtains adverse credit information before shipment, it shall have the right to withdraw the approval of the single order or withdraw or reduce the line of credit for current transactions. Telex notice of cancellation from the Import Factor shall be effective upon receipt by the Export Factor who shall immediately thereafter notify the Seller.

The Import Factor shall have the right to directly request the Seller to stop goods in transit in order to minimize losses to the Import Factor. The Export Factor shall use its best efforts to assist the Import Factor in such circumstances.

**5. EXPORT FACTOR'S DUTY TO SELL ACCOUNTS RECEIVABLE**

Subject to the cancellation or termination of the factoring agreement between the Export Factor and the Seller, the Export Factor shall offer to the Import Factor all accounts receivable sold to the Export Factor by the Seller in the Import Factor's country. All subsequently created accounts receivable of that Seller arising in connection with the same Debtor must be assigned to the Import Factor regardless of whether the accounts have been approved or not. In the event the Import Factor does not approve the credit risk on additional single orders or cancels the credit line, the obligation of the Export Factor will continue to exist until all



approved accounts receivable have been paid or otherwise provided for or until the Import Factor is no longer at risk.

Upon cancellation or termination of the factoring agreement between the Export Factor and the Seller, the Export Factor shall no longer be obligated to sell accounts receivable arising under that factoring agreement to the Import Factor. The Export Factor shall immediately notify the Import Factor in writing of any changes in its relationship with the Seller.

**6. "COLLECTION BASIS ONLY" ACCOUNTS**

Accounts receivable or parts thereof, which are beyond approved credit line limits and/or which do not relate to approved single order transactions, shall be handled by the Import Factor on a collection basis only. The Import Factor will use its best efforts to collect such receivables promptly and in full provided that:

- a) it shall obtain the approval of the Export Factor before incurring costs and/or expenses (other than the Import Factor's own administrative costs) relating to the collection of such receivables;
- b) such costs and/or expenses shall be the responsibilities of the Export Factor; and
- c) it shall not be responsible for any loss and/or costs which are attributable to any failure by the Import Factor to collect such receivables.

**7. OBLIGATION TO PAY**

The import Factor shall only be obligated to pay the Export Factor

for accounts receivable up to the amount approved. In the case of credit granted to the Debtor by the Seller in excess of a line approved by the Import Factor, The Import Factor's obligation shall cover the amount(s) first falling due at any time up to the approved amount.

For so long as the line of credit remains in force, amounts originally in excess of the line shall be considered to be within the line of credit as the line is paid down and shall be paid in the order in which they are due to payment, after those amounts originally within the credit line limit are paid or credited. In the event the line of credit is cancelled, thereafter all balances outstanding in excess of the credit line shall be considered non-approved and all payments shall be first applied by the Import Factor in satisfaction of approved receivables in priority to unapproved.

#### **8. COMMISSION**

The Import Factor shall charge a commission to the Export Factor, which the Import Factor may, upon agreement with the Export Factor, deduct from payments to the Export Factor hereunder, from time to time, equal to one percent (1%) of the net amount of all sales sold and assigned to it. The Import Factor will render a monthly statement of the Export Factor's account and may consider each such statement as correct and accepted by the Export Factor unless the Export Factor notifies the Import Factor to the contrary within thirty (30) days after the statement has been received.

#### 9. FINANCIAL INABILITY OF DEBTOR

The Import Factor shall assume the loss on every approved account receivable which is due to the Debtor's financial inability to pay. Financial inability to pay shall be deemed to exist when the Debtor, for a period of ninety (90) days after the due date, has neglected to pay the sum due and has failed to satisfy the Import Factor that the reason for nonpayment is based solely on the grounds of a dispute with or a claim against the Seller.

Unless there is a dispute, the Import Factor shall pay to the Export Factor the purchase price of each approved account receivable on the 90th day after the due date thereof. All payments shall be made in the currency of the Import Factor's country. In the event a Debtor pays an account receivable in a different currency, any exchange gain or loss shall be charged to the Export Factor's account.

#### 10. DISPUTES

The Import Factor shall not be required to make payment for any account receivable to which, within 90 days after the due date thereof, the Debtor has raised a defense or claim regarding the goods or the invoice or the Import Factor has notified the Export Factor that a substantial breach of warranty by the Export Factor to the Import Factor has occurred.

Upon written notification by the Debtor to the Import Factor of a defense or a claim, the Import Factor shall immediately send to the

Export Factor a "Discrepancy Report" on which shall be recorded the details of such account receivable and all information known to the Import Factor regarding the defense or claim.

Upon receipt of the Discrepancy Report by the Export Factor, the account receivable to which it relates shall be deemed to be non-approved notwithstanding any previous approval or approved credit limit.

The Import Factor shall cooperate with and assist the Export Factor in the settlement of any such defenses and claims.

The Import Factor shall accept as approved any account receivable (previously approved), to which a Discrepancy Report relates, which has been settled in favor of the Seller within 60 days of the receipt of the Discrepancy Report notice by the Export Factor.

The Import Factor must accept an extension of the 60 day period if the Seller and Export Factor can demonstrate despite their best efforts a quick settlement does not appear possible. Provided the Import Factor is kept fully informed about the situation at regular intervals, there shall be no time limitation for such delay of the settlement.

The Import Factor shall be entitled to reimbursement of any payment made by it in the event the Debtor subsequently raises a bona fide defense or claim.

## 11. REPRESENTATIONS AND WARRANTIES

The Export Factor warrants and represents for itself and on behalf of the Seller:

- a) that each account receivable represents an actual and bona fide sale and shipment of merchandise or provision of service made in the regular course of business and in conformity with the description of the Seller's business and the terms of payment contained in the pertinent information upon which such approval was granted;
- b) that the Debtor is liable for the payment of the amount stated on each invoice in accordance with the terms without defense or claim;
- c) that the original invoice shall bear notice that the receivable to which it relates has been assigned and is payable only to the Import Factor as its owner; such notice of assignment being in the form prescribed by the Import Factor;
- d) that both have the unqualified right to assign and transfer to the Import Factor full ownership of each account receivable, including any interest and other costs relating to such receivable which are recoverable from the Debtor; that neither has nor will sell, assign or transfer any account receivable nor grant a security interest therein to any third party;
- e) that it will inform the Import Factor of any payment received by the Seller or itself;
- f) that it is factoring all the accounts receivable arising from sale of any one Seller to any one Debtor for which the Import Factor has given approvals and that as long as the Import Factor is on risk, it

will inform in general or, if requested, in detail the Import Factor about the existence of the excluded transactions;

g) that it shall use its best efforts to assist the Import Factor in its collection efforts, including, but not limited to, enforcing its rights against the Seller pursuant to the Factoring Agreement and applicable law; and

h) that it shall execute financing statements and any other documents, in form and substance satisfactory to the Import Factor, necessary to perfect and maintain priority security interests in the accounts receivable and the proceeds thereof.

## 12. LEGAL RIGHTS AND OBLIGATIONS

The Import Factor shall have the right to bring suit and otherwise enforce collection either in its name or jointly with that of the Export Factor and/or that of the Seller and the right to endorse Debtor's remittance for collection in the Export Factor's name or in the name of such a Seller. The Import Factor shall also have the benefits of all rights of lien, stoppage in transit, and all other rights of the unpaid Seller to merchandise which may be rejected or returned by Debtors. It shall be held in trust by the Export Factor or such Seller on behalf of the Import Factor and shall, if requested by the Import Factor, be duly endorsed and delivered promptly to it.

The Export Factor shall also be responsible for the payment of all expenses of collection, attorney's fees and other charges relating to the enforcement, settlement or other disposition of claims arising

from accounts receivable assigned to the Import Factor which remain unpaid at due date for any reason other than the financial inability of the Debtor to pay. The Import Factor shall not take any action or incur other than routine expenses without the prior consent of the Export Factor.

### 13. ADDITIONAL DOCUMENTATION

In the event an assignment of accounts receivable requires confirmation through special documents in order to become enforceable by the Import Factor, the Export Factor shall promptly obtain such documents if requested by the Import Factor before approval of such accounts receivable.

If the Export Factor fails to provide such documents within 14 days from the date of the Import Factor's request, whether by telephone, telex, cable or letter, the Import Factor may reassign the accounts receivable in question, provided the Import Factor has assumed the credit risk, and may recover from the Export Factor all amounts paid by the Import Factor relating to such accounts receivable.

The Export Factor shall use its best efforts to assist the Import Factor in obtaining any additional documents that may assist the Import Factor in its efforts to recover additional amounts paid by the Import Factor.

#### 14. VALIDITY OF NOTICE OF ASSIGNMENT

It is hereby agreed between Export Factor and Import Factor that the law applicable to the assignment to the Import Factor shall be the law of the Import Factor's country. Accordingly, the Import Factor shall advise the Export Factor as to the necessary wording of the notice of assignment and the appropriate procedures to effectuate the assignment.

If the Export Factor requests an assignment enforceable against third parties, the Import Factor shall be obligated to act accordingly to the extent possible in accordance with the applicable law, at the expense of the Export Factor.

#### 15. INDEMNIFICATION

In rendering its services, the Import Factor shall be deemed to be acting on behalf of the Export Factor and shall have no responsibility whatsoever to the Seller. The Export Factor agrees to indemnify the Import Factor and its agents and to hold it harmless against all suits, claims, losses, or other demands which may be made or asserted against the Import Factor by any such Seller by reason of any action performance of his services. The Export Factor shall reimburse the Import Factor for all costs, damages and expenses, including legal fees, which the Import Factor may incur by reason of any suits, claims, losses or other demands which may be asserted against it by any such Seller.

The Export Factor also agrees to indemnify the Import Factor for



any losses it may suffer (including, but not limited to, reasonable legal fees) arising from defects in the Export Factor's ability to assign to the Import Factor the accounts receivable, or any action taken against the Import Factor by a Debtor or a trustee or receiver therefor on the grounds of preference, fraudulent transfer, failure of consideration or for any other reason, other than Import Factor's willful misconduct, in connection with payments received by the Import Factor with respect to the accounts receivable.

#### 16. ARBITRATION

All disagreements arising between the Export Factor and the Import Factor in connection with international factoring transactions shall be settled by an arbitration committee comprised of three members; one chosen by the Export Factor, another by the Import Factor and the third by the two first members. No arbitration Committee Member shall be an employee of either Factoring Company involved. The arbitration award shall be final and binding.

#### 17. TIMELIMITS

The time limits set forth in this Agreement shall be understood as calendar days. Where a time limit expires on a Sunday or on any other public holiday of the parties involved or on days which are not working days of the Export Factor or the Import Factor, the period of time in question shall be extended until the first following working day with the factor concerned.

**18. AMENDMENTS IN THE AGREEMENT**

In the event one or more of the articles of this agreement should be or become invalid, either fully or partly, the remaining terms and provisions shall not be affected and shall remain in full force and effect.

**19. TERM AND TERMINATION**

This Agreement shall continue in force and effect until terminated by either party hereto giving the other party not less than 30 days prior written notice thereof. Notice of termination shall be given by telex, telefax or federal express mail service. Notwithstanding such notice of termination, the respective rights and obligations arising out of transactions having their inception prior to the specified date of termination shall not be affected by such termination and all terms, provisions and conditions hereof, including, but not limited to, the security interests hereinabove granted to us, shall continue in full force and effect until such transactions have been completed.

**FACTORES ABC, S.A. de C.V.**  
**(Import Factor)**

**ABC FACTORS, INC.**  
**(Export Factor)**

**By: \_\_\_\_\_**  
**Title: \_\_\_\_\_**

**By: \_\_\_\_\_**  
**Title: \_\_\_\_\_**

## APENDICE 2

## **APENDICE 2**

### **CORPORATIVO CENTRAL**

#### **EJ. HELLER OVERSEAS CORPORATION**

Oficinas corporativas: Chicago y Nueva York (E.U.A.)  
Holanda (Europa)

Otras oficinas:

Australia	Austria
Alemania Occidental	Bélgica
Canada	Dinamarca
España	Finlandia
Francia	Holanda
Hong Kong	Inglaterra
Italia	Japón
Malasia	México (Factoring Serfin)
Portugal	Singapore
Sudafrica	

En Suecia y Noruega, Heller tiene participación en el capital de dos empresas de factoring que además pertenecen al grupo llamado "Factors Chain International Members".

## **RED DE SUCURSALES**

### **EJ. CREDIT FACTORING INTERNATIONAL LIMITED**

Compañía central                      Credit Factoring Limited (England)

#### **Subsidiarias de CFIL en un 100%**

Bélgica                                      Credit Factoring International SA

Dinamarca                                Credit Factoring International A/S

Alemania                                    Credit Factoring International GmbH

#### **Subsidiaria de National Westminster Bank en un 100%**

Estados Unidos                          NatWest Commercial Services Inc.

#### **Compañías Asociadas**

Francia                                      Societe Lyonnaise D'Affacturage SA

Italia                                         Credit Factoring International SpA

**Sucursales en:** Australia, Canada, Finlandia, Holanda, Irlanda, Luxemburgo, Noruega y Suecia.

## **INDEPENDIENTE Y EXCLUSIVO**

### **EJ. INTERNATIONAL FACTORS GROUP**

Oficina coordinadora: Bélgica International Factors Group SA

Sólo se permite un factor por país.

Australia	Australian Guarantee Corporation Ltd.
Austria	Factor Bank GmbH
Alemania Occid.	DG Diskontbank AG
Bélgica	International Factors SA
Dinamarca	International Factors A/S
España	International Factors Española SA
Estados Unidos	BancBoston Financial Company
Finlandia	Kansallis Finance Ltd.
Francia	Societe Française de Factoring
Holanda	International Factors Nederland
Inglaterra	International Factors Ltd.
Irlanda	International Factors (Ireland) Ltd.
Italia	International Factors Italia SpA
Japón	Orient Factors Ltd.
Korea	Daihan Investment & Finance Co.
Malasia	Mayban Factoring Berhad
Noruega	Fabin A/S
Portugal	International Factors Portugal SARL
Sudafrica	Factoring Division
Suecia	FinansSkandic AB
Suiza	Factors AG

## **INDEPENDIENTE Y NO EXCLUSIVO**

### **EJ. FACTORS CHAIN INTERNATIONAL**

<b>Alemania</b>	<b>Deutsche Factoring Bank Diskont Und Kredit AG GEFA Gesellschaft fur</b>
<b>Australia</b>	<b>Custom Credit Corporation Limited Esanda Limited</b>
<b>Austria</b>	<b>Intermarket Factoring Gesellschaft mbH</b>
<b>Bélgica</b>	<b>NV Belgo-Factors</b>
<b>Canada</b>	<b>Canadian Financial Corporation</b>
<b>Checoslovaquia</b>	<b>Transakta</b>
<b>Dinamarca</b>	<b>Forenede Factors A/S Provinskredit A/S</b>
<b>Ecuador</b>	<b>Facturinsa S.A.</b>
<b>España</b>	<b>Catalana De Cobros y Factoring SA Hispafactor, S.A. Bansabadell Factoring, S.A. Santander de Factoring, S.A.</b>
<b>Estados Unidos</b>	<b>Irving Commercial Corporation BT Factors Citizens and Southern Commercial Corp. Rosenthal &amp; Rosenthal Inc. The CIT Group/Factoring Meinhard Co.</b>
<b>Finlandia</b>	<b>Finnish Corporate Finance Ltd. Op-Rahoituskeskus Oy</b>

	Skop Finance Ltd.
<b>Francia</b>	FactoFrance Heller CCBP-Factorem Universal Factoring
<b>Holanda</b>	BV De Lage Landen Factors BV De Factorij, Factorbedrijf van de FMN - Factoring NV
<b>Hong Kong</b>	Sun Hung Kai Factors Ltd. International Asia Factors Limited
<b>Hungria</b>	Interbank Hungarian Foreign Trade Bank
<b>Israel</b>	Mizrahi Bank Ltd.
<b>Italia</b>	CBI Factor SpA Centro Factoring SpA Factorit SpA Barclays Factoring SpA ICIM Factoring SpA Mediofactoring SpA Merchant Factors International SpA Primefactor SpA Spei Factoring SpA
<b>Japón</b>	Dai-Ichi Kangin Factoring Co. Ltd. The Central Factors Ltd. The Diamond Factors Ltd. The Central Factors, Ltd. The Hyogin Factors, Ltd.
<b>Korea</b>	Central Investment and Finance Corp.



	Gold Star Investment and Finance Corp.
	Sam Hee Investment and Finance Corp.
<b>Luxemburgo</b>	Banque Internationale a Luxembourg
<b>Malasia</b>	MBF Factors Sdn Bhd
	Arab-Malaysian Merchant Bank
<b>México</b>	Banamex Factoraje, S.A. de C.V.
	Factor Quadrum de México, S.A. de C.V.
	Factoring Serfin, S.A.
<b>Morocco</b>	Wafabank
<b>Nueva Zelanda</b>	Hercules Finance Limited
<b>Noruega</b>	As Cresco
	AS Factoring Finans
	A/S Nevi
	Elcon Finans AS
	Industri Factor A/S
	Norsk Finans AS
<b>Reino Unido</b>	Barclays Commercial Services Limited
	Chancery Factors Limited
	Griffin Factors Limited
	Kellock Factors Limited
	Security Pacific Business Finance Limited
<b>Singapore</b>	Singapore Finance Limited
	DBS Factors Pte Ltd
	Overseas Union Trust Limited
	Shing Loong Factors Pte Ltd
	United Overseas Bank Limited
<b>Sudafrica</b>	Nedbank Commercial Services Limited

<b>Suecia</b>	<b>Gota Kundofinans AB</b> <b>Svenska Finans AB</b>
<b>Suiza</b>	<b>Aufina Leasing + FACTORING AG</b>
<b>Taiwan</b>	<b>CITC Co., Ltd.</b>
<b>Turquia</b>	<b>Iktisat Bankasi Turk A.S.</b> <b>T. Garanti Bankasi A.S.</b>
<b>Tailandia</b>	<b>Thai Farmers Bank</b>

## APENDICE 3

### APPLICATION FOR A CREDIT APPROVAL

PART I: To be filled in by the seller

PART II: For factor's use

Seller's name and No.		IF	
Debtor's name, address and No.		CREDIT LINE	
		Amount approved L1 L2	Expiry date
Debtor's main bank(s)		SPECIFIC ORDER	
Terms of payment		Amount approved	Latest shipment date
<input type="checkbox"/> Application for a credit line for current transactions	Currency	Amount applied	COMMENTS <input type="checkbox"/> Application pending enquiries
<input type="checkbox"/> Application for approval of a specific order	Shipment date	Order No.	
Comments		Date and factor's signature	
Date and Seller's Ref			

The present form cancels and substitutes all previous credit line approvals on the same debtor.

**FORMATO DE CARTA PARA SER ENVIADA A LOS  
COMPRADORES DEL EXPORTADOR.**

La carta debe ser escrita en inglés y enviada en papel membretado del exportador.

**TO ALL OUR CUSTOMERS**

As part of our planned expansion, we have decided to use the sales ledger accounting and credit management services provided by ABC Factors Limited.

This new arrangement which will start on \_\_\_\_\_ will in no way alter the personal relationship we have always maintained with your company, and no change will take place in order, or delivery, or invoicing arrangements. Invoices will, however, carry the statement:

"The amount of the receivables on this invoice has been absolutely assigned to ABC Factors Limited who are solely entitled to receive payment. Please quote number \_\_\_\_ when making payment."

This is a legal assignment of the receivable and at law your indebtedness can be discharged only by payment to ABC Factors Limited and not to ourselves or any other party.

The attached statement shows invoices currently outstanding which have been assigned to ABC Factors Limited. Please, therefore, make all payments from the date of this letter to:

ABC Factors Limited  
Finance House  
62 Jewry Street  
Southampton  
SO6 3JY

and quote number \_\_\_\_\_

If you pay by credit transfer, payments should be made as follows:

Code:  
Bank:  
Branch:  
Credit:  
By order of:

If you have a query on your account please in the first instance contact ABC Factors Limited on (telephone) or (telex) and quote your name and account number.

Yours faithfully







**NOTICE OF INDIRECT PAYMENT  
MEMBER OF FACTORS CHAIN INTERNATIONAL**

Seller's name and No.	F's name and No.
-----------------------	------------------

We hereby notify you of payment(s) received by us

Debtor's name and No.					
Invoice No.	Invoice amount	Date of payment	Amount received	Amount deducted	
				Approved by us	Not approved by us
<b>Total Invoice amount:</b>		<b>Total amount received:</b>		<b>Total</b>	<b>Total</b>
<b>SELLER: date and authorized signature</b>			<b>CF: date and authorized signature</b>		

**COLLATERAL ACCOUNT**  
**MEMBER OF FACTORS CHAIN INTERNATIONAL**

Seller's name and No.		IF's name and No.		
Currency		Period		
Entries	Dates	Receivables		Cash payments
		Debit	Credit	
Balance brought forward			(Amount)	
Notification and transfer of receivables		(Cr Note amount)	(Invoice amount)	
Weekly collection report		(Approved deductions) (Cash payments)		(Amount received)
Notice of indirect payments		(Indirect payments) (Approved deductions)		
Items disputed 60 days without reply				
Balance to carry forward			(Amount)	(Amount received)
The amount stated here has been booked to your current account				

## COMMISSION STATEMENT

EF's name No.				Period	Currency		
Seller	No. of documents	Handling charge	Handling commission	Batch amount	Credit charge	Credit commission	Total commission
						<b>Total commission</b>	

The total amount paid

- has been debited to your current account 161
- has been deducted in settlement
- Please remit amount

For EF's use



## **BIBLIOGRAFIA**

## **BIBLIOGRAFIA GENERAL**

1. **ALBARRAN VALENZUELA CARLOS.** "Factoring -la mejor opción para obtener capital de trabajo-", Revista Ejecutivos de Finanzas Año XVI Núm.5, México 1987.
2. **BREALEY RICHARD, MYERS STEWART.** "Principles of Corporate Finance", Editorial Mc Graw Hill, U.S.A. 1981
3. **CODIGO CIVIL**
4. **CODIGO DE COMERCIO**
5. **COX N. ANTHONY, MACKENZIE A. JOHN.** "International Factoring", Editorial Euromoney Publications, Great Britain 1986.
6. **COPELAND THOMAS E., WESTON J. FRED.** "Financial Theory and Corporate Policy", Editorial Addison Wesley, Second Edition, U.S.A. 1983
7. **DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION** del 30 de diciembre de 1989 y del 3 de enero de 1990.

8. **DICCIONARIO DE LA REAL ACADEMIA ESPAÑOLA, 19a. Edición, Tomo III, Madrid España.**
9. **FACTORS CHAIN INTERNATIONAL. "Inter-Factor Accounting and Communication Manual", Published by FCI Secretaria, Amsterdam, Netherlands, Septiembre 1978.**
10. **FORMAN MARTIN, GILBERT JOHN. "Factoring and Finance", Editorial Heinemann London. Great Britain 1976.**
11. **GONZALEZ LUNA GONZALEZ RUBIO RAMIRO. "El Contrato de Factoring", Impresos Offsalig, México 1987.**
12. **HILLYER WILLIAM HURD. "Keys to Business Cash, Origin of Factoring Traced back to Ancient Babylon", Editorial Barron's. United Kingdom, Octubre 1941.**
13. **INFORME ANUAL 1988. Banco Nacional de Comercio Exterior.**
14. **INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PUBLICOS. "Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados", Talleres de Litográfica Ingramex, México, D.F., Marzo 1986.**
15. **LEGISLACION BANCARIA**

16. LEVI MAURICE. "International Finance", Editorial Mac Graw Hill, U.S.A. 1983
17. LEY DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DE CREDITO
18. LEY GENERAL DE TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO
19. LIVINGSTONE R.I., "Assignment of Accounts Receivables", Illinois Bar Journal, Vol.42 (Supplement 1954)
20. MANUAL PARA EL EXPORTADOR MEXICANO. American Chamber of Commerce of Mexico. 6a. Edición. Diciembre 1988
21. MILLER DONALD E. "The Meaningful Interpretation of Financial Statements", Editorial American Management Association, New York, U.S.A. 1966
22. PROGRAMA FINANCIERO Y DE PROMOCION 1989. Banco Nacional de Comercio Exterior
23. REVISTA ALTO NIVEL. Año 2 Núm. 17, México, D.F., Enero 1990
24. REVISTA COMERCIO EXTERIOR. México D.F. Diciembre 1989



25. REVISTA EXPANSION. Año XXI Vol. XXI Núm.531, México, D.F. Diciembre 20, 1989.
26. REVISTA EJECUTIVOS DE FINANZAS. Año XIX, Núm.3, México, D.F., Marzo 1990
27. REVISTA EJECUTIVOS DE FINANZAS. Año XIX, Núm.4, México, D.F., Abril 1990
28. SALINGER FR; "Tolley's Factoring", Editorial Tolley Publishing Limited, Great Britain 1984.
29. SEIDMAN S. WALTER; "Accounts Receivable and Inventory Financing", Editorial Masterco Press, New York U.S.A. 1978