



20
160
1989
1989

Universidad Nacional Autónoma de México

FACULTAD DE CONTADURIA
Y ADMINISTRACION

EL FACTORING EN MEXICO

SEMINARIO DE INVESTIGACION CONTABLE
QUE EN OPCION AL GRADO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA

P R E S E N T A:

JUAN ESPINOSA DE LA CRUZ

Y

HECTOR RAMIREZ LEONARDO

PROFESOR DE SEMINARIO
C. P. JORGE RESA MONROY

1989

FALLA DE ORIGEN



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INTRODUCCION

En un país como el nuestro, en el que se han obtenido importantes avances en las áreas de producción y en algunos casos en comercialización, en el área de financiamiento los sistemas que el sector bancario ofrece, tanto oficial como privado, siguen siendo los tradicionales, faltando nuevas formas de financiamiento que representen un factor que permita un acelerado crecimiento ya sea comercial o industrial.

El primer antecedente que se conoce como nueva forma de financiamiento en México, sobre operaciones de factoraje fue un financiamiento de cuentas por cobrar " no documentadas ".

En el pasado existieron una gran variedad de empresas dedicadas al financiamiento de cuentas por cobrar y se tiene conocimiento de que la banca comercial manejaba volúmenes importantes de lo que se denomina " Crédito en Libros ", que tiene alguna similitud con el financiamiento de cuentas por cobrar.

A partir de 1986 se desarrolló un gran interés en este tipo de servicio financiero, promovido fundamentalmente por las crecientes necesidades de capital de trabajo de empresas industriales y comerciales, iniciándose de esta manera la operación de nuevas empresas de factoraje, así como de diferentes modalidades de estos productos financieros. A partir de ese año las empresas de factoring tuvieron un crecimiento notable, especialmente en el sector privado, la razón de esto es que en esa fecha los intermediarios financieros no bancarios enfrentaban limitaciones legales para otorgar o fondear operaciones de crédito a sus clientes.

Al crear una empresa de factoring, ésta podía tomar fondos multimillonarios y dispersarlos entre sus clientes tomadores de créditos que se caracterizaban por ser empresas acreditadas y solventes. El 84% de las empresas en

nuestro país, son pequeñas con menos de 25 empleados y no tiene fácil acceso crédito bancario, siendo indispensable que cuenten con instrumentos de financiamiento adecuados a sus necesidades, por lo que se comprende mejor la funcionalidad del factoraje dentro de nuestro sistema financiero. Una característica de las empresas en crecimiento, es la necesidad imperiosa de capital de trabajo y de contar con apoyos y oportunos que apoyen su desarrollo.

Debido a que es nuevo el sistema de factoraje en México y no se ha escrito nada sobre el mismo, es por ello que se ha tomado el tema para hacer una investigación sobre su funcionamiento y así poder dar una panorámica del mismo, para que, aquellas personas que se interesen en el tengan la oportunidad de saber como funciona y se den una idea de qué es el factoraje.

En el presente trabajo se presentará un amplio panorama del factoraje, su funcionamiento y demás características. Se usara indistintamente la palabra factoring o factoraje para los términos que sean necesarios en el desarrollo del mismo trabajo.

INDICE

	Pag.
INTRODUCCION	1
CAPITULO I	5
EL FACTORING Y LAS FINANZAS	5
. Generalidades	5
. Relación del Factoring en el Sistema Financiero Mexicano	5
. Cuentas por cobrar fuente de financiamiento	8
. Análisis del Crédito en general	9
. Descuento de documentos	14
. Aspectos Legales	18
. Tipos de factoraje	21
. Procedimientos internos de trabajo de factoring	25
CAPITULO II	28
EL FACTORING EN MEXICO	28
. Necesidades del factoraje en México	28
. Mecánica de trabajo	31
. Funcionamiento administrativo de la empresa	33
CAPITULO III	36
FINANCIAMIENTO MEDIANTE EL FACTORING	36
. Contrato empresa factor	36
. Flujo de documentos	40
. Comparación del factoring con otras fuentes de financiamiento	43
CAPITULO IV	46
BENEFICIOS DEL FACTORAJE EN MEXICO	46
. Factoraje con recurso	46
. Beneficio para la empresa cliente	46
. Factoring para el proveedor	47
. Beneficio para el proveedor	48
. Mecánica de operación para clientes	49
. Documentación requerida	49

	Pag.
CAPITULO V	
FACTORING INTERNACIONAL (EXPORTACION)	51
. Objetivo	51
. Características del Factoring	51
. Partes integrantes del Factoring	52
. Las técnicas del factoring Internacional	52
. Mecánica Operativa	53
. Ejemplo de factoring exportación	54
Etapa preliminar exportación	54
1ra. etapa (solicitud y calificación)	55
2da. etapa (aceptación y cesión)	56
3ra. etapa (operación)	57
4a. etapa (cobranzas)	58
CONCLUSIONES	59
BIBLIOGRAFIA	61

CAPITULO I

EL FACTORING Y LAS FINANZAS

GENERALIDADES

Desde el punto de vista etimológico la palabra Factor, tiene su raíz latina en el verbo "Fe cere" que significa "el que hace" vocablo al que se le han dado múltiples acepciones.

La palabra Factorign y su etimología no tiene ningún significado específico éste término es aceptado por los economistas y financieros de la terminología anglosajona por su utilización en la gestión financiera americana.

En el desarrollo de este trabajo utilizaremos el término en español "Factoraje" considerando que se ajusta con precisión a la complejidad de esta operación, siendo Inglaterra y Estados Unidos los países que le han dado un sentido universal, en México es una forma de financiamiento sobre las cuentas por cobrar.

Podemos decir que el Factoraje es el convenio que celebra una Institución, a la cual se le llama Factor; quien compra a una empresa sus cuentas a corto plazo, aceptando el factor los riesgos de cobranza.

Sin embargo el factoraje presenta una modalidad que consiste en que también puede celebrarse el contrato, haciéndose cargo de las cobranzas, pero sin aceptar el riesgo.

No existe precisión para situar el origen de la actividad del factoraje, sin embargo la función que cumple en la actualidad es distinta a la de sus orígenes.

Se inicia en la cultura Neobabilónica de los Caldeos con la aparición de un comisionista que mediante una comisión garantizaba a su comitente el pago de los créditos otorgados por éste, sin embargo, otros autores ubican la aparición del factor en la antigua civilización Romana.

A pesar de la discordancia respecto al momento en que aparece el factor, los autores coinciden en que a finales del siglo XIV y principios del XV, es cuando el factoraje evoluciona a raíz del creciente intercambio comercial entre España, Portugal e Inglaterra con sus colonias del nuevo mundo.

El factoraje, tal como se conoce actualmente tuvo su origen en los albores de la Revolución Industrial del siglo XVIII, motivado por la creciente producción de la Industria Textil. Al verse el fabricante ante la necesidad de vender sus productos en mercados nuevos, implicaba numerosos riesgos en tener relaciones comerciales con compradores cuya solvencia no le era conocida, poniendo con esto un juego su capital.

A raíz de este movimiento el factor fue la solución al problema ya que - fué él quien se encargó de garantizar la venta, así como el cobro de la misma. Este agente, el factor, pronto tuvo la posibilidad de vender más de lo que el industrial podía producir y comenzó a pedirle que le incrementara los suministros, lo cual implicaba mayor inversión por parte del industrial.

Es en este momento cuando el factor empieza a fungir como financiero al otorgar anticipos sobre los créditos de su cliente.

En el siglo XVIII, en Estados Unidos, debido al aumento de la población existe un desarrollo de la industria textil, incrementando ésta la utilización de los factores, quienes financiaban la importación de las materias primas procedentes de Europa favoreciendo con ésto a la industria Europea.

La Independencia de los Estados Unidos origina que la actividad de los factores vea limitada a un ámbito interno asesorando y financiando a las empresas americanas; adelantándole efectivo contra mercancía expedida al factor, garantizando el crédito de los compradores mediante la firma de un recibo que amparaba las mercancías.

La actividad de los factores se ve incrementada a partir de 1935 a consecuencia de la depresión de los años 30's, por lo consiguiente los factores aprovechan para fijar sus normas de crédito y de interés que aún cuando son un poco más onerosos que los bancarios, son calculados sobre saldos-diarios.

Esta situación propicia la diversificación de las actividades de los factores a otras áreas diferentes a la textil a partir de la década de los 60's los factores americanos crean grandes cadenas internacionales, implantándose en Europa, principalmente en Inglaterra, Francia e Italia, siendo apoyados por los principales bancos de los Estados Unidos.

En México, el primer antecedente que se conoce del factoraje es en el año de 1961, al realizarse en la ciudad de Monterrey, Nuevo León, la XXVII -- Convención Nacional de la Cámara de la industria, propuso se introdujera esta actividad financiera.

Dentro de los puntos más relevantes tratados en dicha Convención podemos mencionar los siguientes:

- . El éxito del factoraje alcanzado en Estados Unidos
- . La compra de las cuentas por cobrar por las Instituciones bancarias, pagando al contado sin ninguna responsabilidad, para el vendedor.
- . Un nuevo sistema de financiamiento para empresas con -- mayores ventajas que las fuentes de financiamiento ya -- conocida.

En la ciudad de Guadalajara, Jal., durante la asamblea del VI Congreso Nacional de Industriales, la Cámara Nacional de la Industria del Vestido solicitó a la Asociación de Banqueros y a la Secretaría de Hacienda y -- Crédito Público, realizaran un estudio del factoraje; siendo el Banco Nacional de México, S. A., el único que efectuó estudios profundos del factoraje, tanto en Estados Unidos como en Europa, creándose una empresa --

que proporcionara este servicio, denominada Factoring Banamex, S. A. de C. V.

RELACION DEL FACTORING EN EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

El factoring es una institución intermediaria, que por medio de ellas las empresas obtienen un financiamiento por la venta de sus cuentas por cobrar ya que éstas son activos de la empresa, que en cualquier momento - pueden hacer efectivo por medio de la función del factoraje.

El objetivo de las Instituciones que se dedican al factoring es el de impulsar las actividades de las empresas industriales o comerciales a través del financiamiento de sus cuentas por cobrar buscando para ello maximizar el beneficio tanto a corto, como a largo plazo y al mismo tiempo el otorgamiento de créditos a las empresas que así lo requieran.

CUENTAS POR COBRAR FUENTE DE FINANCIAMIENTO

La cuenta por cobrar surge con las transacciones comerciales y tiene su misma función hasta la actualidad; para ver esto lo podemos complementar con lo siguiente:

El cliente hace llegar su pedido a la empresa por comunicación oral, escrita o telefónica, éste se turna al departamento de crédito para su análisis y de ser aprobado, el almacén de productos terminados lo surte. La empresa conserva copia de factura y contra recibo, talón de embarque, - remisión firmada por el deudor o cualquier documento que compruebe la - entrega o envío de mercancía, es así que nace la cuenta por cobrar.

El sistema tiene sus ventajas, es simple y sobre todo señala el progreso-realizado en una economía basada en el crédito. Por lo tanto, una cuenta por cobrar es una deuda generada por la prestación de un servicio a la entrega de mercancías previa solicitud del deudor, quien no ha dado una aceptación por escrito; esta falta de reconocimiento formal es lo que

distingue a la cuenta por cobrar del convenio de compra por la letra de cambio o pagaré.

Las cuentas abiertas a los clientes y los efectos a cobrar son etapas intermedias en el proceso de la conversión de las mercancías en dinero constante.

A través de los conceptos anteriores se considera que las cuentas por cobrar representan el respaldo del crédito comercial sin garantía, ya que el factor utiliza estas circunstancias para ofrecer financiamiento a través de la cesión de los derechos al cobro por los bienes o servicios a los compradores.

Dentro del Estado de Posición Financiera de las empresas se encuentran las cuentas por cobrar, en el activo circulante se registran bienes y derechos cuya realización generalmente es a corto plazo; uno de estos rubros lo integran las cuentas por cobrar no documentadas.

ANALISIS DEL CREDITO EN GENERAL

La palabra crédito proviene del latín "credere" que significa confianza, tener fé, siendo ésta el alma del crédito.

El crédito tiene un papel muy importante dentro del factoraje, un porcentaje muy elevado de transacciones realizadas en el campo de las finanzas son a base del crédito ya que hoy en día se maneja más el crédito.

En nuestro medio financiero se puede emplear el término de dos formas. Una de ellas es el crédito que nos conceden los proveedores. Otra de ellas sería el crédito sobre ventas que se concede a los clientes.

Los créditos de una empresa que otorga a sus clientes son estudiados a fondo por el factor que comprará las facturas, para poder asumir la

responsabilidad sobre el cobro de las mismas. Los elementos del crédito están integrados por la confianza, el plazo y el tipo de préstamo.

El análisis del crédito se inicia a través de visitas a las empresas que presuntamente pueden ser aceptadas como cedentes, así como ampliando la información a empresas que lo solicitan y que conocen la existencia del - factoring, es como la gerencia de promoción del factor ofrece los servicios de financiamiento.

Si el promotor tiene éxito y logra interesar al empresario sobre los servicios y beneficios, éste deberá proporcionar el factor la información necesaria para efectuar su estudio de crédito.

Para otorgar el crédito por medio del financiamiento sobre cuentas por cobrar, se deberán considerar tres aspectos fundamentales:

1. Hacer un estudio minucioso de las solicitudes de crédito presentadas por los posibles cedentes.
2. Fijar los porcentajes de anticipos y el monto de la línea de crédito que ofrezcan adecuados márgenes de seguridad.
3. Controlar adecuadamente las operaciones del cedente durante la vigencia del contrato.

Estudio del crédito sobre el prospecto.- El prospecto deberá presentar los Estados Financieros de los últimos periodos sociales, de los cuales se procederá a hacer un previo análisis, además se solicitarán referencias que suministren información sobre si la investigación se hace a fondo o se desecha el prospecto.

No existen estándares mínimos para un prospecto, los riesgos pueden ser aceptados en algunos casos, aún cuando los Estados Financieros indiquen-

relaciones no favorables, ya que pueden haber circunstancias que muestren un marcado mejoramiento; se debe buscar un equilibrio saludable en relación a la situación financiera general del prospecto, así como la calidad de las cuentas por cobrar.

Existe una serie de condiciones que deberán ser consideradas al aceptar un prospecto tales como:

- a) La calidad de las empresas a las cuales el solicitante vende mercancías o servicios.
- b) El riesgo moral involucrado
- c) La posición financiera del solicitante
- d) La posición del solicitante en relación a la competencia.
- e) El monto de la línea de crédito a otorgarse.

Si el estudio de los puntos anteriores muestra que el solicitante tiene cuentas por cobrar aceptables y que los anticipos que sean otorgados por el factor servirán para que la cedente, pueda aprovechar descuentos sobre las compras que éste realice e incrementar sus ventas al grado que sea seguro que obtendrá un beneficio será conveniente continuar con el estudio del crédito en los pasos siguientes:

El primer paso será la solicitud de referencias a bancos, financieras, proveedores etc., que indiquen el monto de los créditos concedidos, el tiempo de operación con el prospecto, la puntualidad de los pagos, así como los plazos otorgados.

Como segundo paso será, efectuar el análisis cuantitativo de los Estados- Financieros presentados por el prospecto y que de preferencia hayan sido dictaminados por Contador Público independiente, verificando los aspectos siguientes:

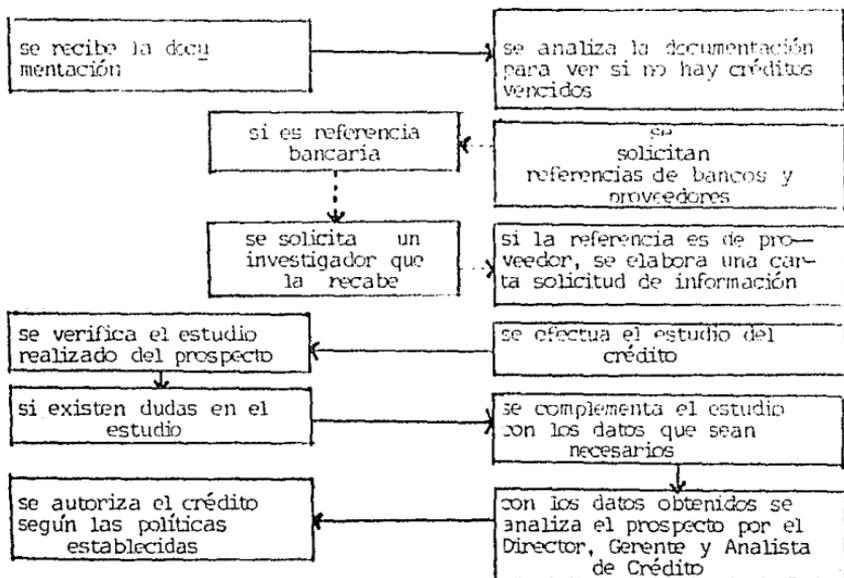
- a) El monto de capital de trabajo

- b) El monto de capital contable
- c) Utilidades obtenidas durante los últimos ejercicios
- d) Generación propia de efectivo
- e) Ventas netas anualizadas

Hacer mención de las principales razones financieras como liquidez, solvencia, estabilidad financiera, rotación, tanto de cuentas por cobrar como de los inventarios.

Con estos podemos apreciar que el estudio de crédito que efectúa el factor a sus prospectos, es de lo más completo y esto se justifica, ya que no hay que olvidar que se trata de un crédito con garantía de cuentas por cobrar o la compra de las mismas, las cuales tienen un grado de irrecuperabilidad mayor que si se tratara de títulos de crédito.

En el siguiente cuadro se muestran los pasos a seguir en la autorización de un crédito.



El otorgamiento de crédito representa para una empresa financiera una de las funciones más importantes, ya que puede ser comparada con la función de las ventas en una empresa industrial o comercial, por ésto es necesario que no se pierdan de vista los siguientes puntos:

- a) La fijación de la cantidad máxima de crédito que se puede otorgar a un cliente (línea de crédito)
- b) El plazo razonable para la recuperación del crédito
- c) La utilidad que se desea percibir por el capital prestado.

Para otorgar una línea de crédito, la experiencia ha establecido normas y requisitos de carácter general para la concesión de créditos, entre los que pueden citarse los siguientes:

Estudio de solvencia moral y económica del solicitante.- Representa la buena reputación que goza una empresa en el medio en que se desarrolla sus actividades económicas. No sólo es aceptable como sujeto de crédito por poseer bienes que en forma material garanticen el crédito solicitado, sino que debe tomar en cuenta que lleve un desarrollo razonablemente ordenado con sentido de responsabilidad y cumplida en sus compromisos.

Capacidad de pago.- Consiste en determinar si el solicitante estará en condiciones de pagar el préstamo que reciba, rigurosamente a su vencimiento.

El estudio de la capacidad de pago debe efectuarse en función del tipo y monto del crédito que vaya a concederse, pues no se puede aplicar el mismo criterio a un crédito quirografario que para un crédito refaccionario industrial, en el primer caso sólo sería necesario tomar en cuenta los ingresos regulares, en cambio en el segundo, tendríamos que realizar un complejo estudio tomando en -

cuenta la capacidad de producción, aceptación y demanda del artículo -- producido, ventas probables, costos y gastos regulares y extraordinarios-- o cualquier otro factor que pueda afectar los ingresos o la estabilidad -- económica y financiera de la empresa durante la vigencia de la operación.

Es conveniente aclarar que el hecho de que una empresa sea de amplios -- recursos económicos no necesariamente le dan capacidad pues puede darse el caso de que posea grandes propiedades que por diversas causas estén-- improductivas.

Cualquier empresa en un caso semejante, aún cuando sus propiedades re-- presenten valores de consideración, puede carecer de capacidad de pago,-- si las utilidades de sus actividades principales no demuestran lo contra-- rrio.

Por otro lado, se debe tomar en cuenta que se trata de una empresa que-- tenga mucho tiempo de radicar en la localidad, que sus inventarios y sus negocios estén ubicados dentro de la zona, pues la experiencia en materia de crédito ha demostrado que cuando no se toma en cuenta este aspecto se llegan a dar casos de empresas que como no tienen nada que las retengan-- en el lugar, desaparecen de imprevisto dejando fuertes adeudos pendientes.

Garantías.-- En el crédito se conocen dos clases de garantías, personales y reales, las primeras están representadas por el propio sujeto de crédito, atendiendo a su solvencia económica, a su capacidad de pago; en -- cambio las garantías reales pueden ser representadas por prendas, me-- jor dicho prendarias hipotecarias o fiduciarias. Los anteriores son los requi-- sitos mínimos que se deben considerar en el otorgamiento del crédito y po-- drán variar en función de las condiciones del mismo y de las empresas -- de que se trate.

DESCUENTOS DE DOCUMENTOS

Existen dos formas de descuentos de documentos que son:

- a) Créditos en libros
- b) Factorización

Credito en libros.- Se establece en la Ley General de Títulos y Operaciones de Créditos en sus Artículos 288 al 290, en donde se mencionan las bases para la operación de este crédito.

Los créditos abiertos en los libros de los comerciantes podrán ser objeto de descuento, aún cuando no estén amparados por títulos de crédito suscritos por el deudor, siempre que se reúnan las siguientes condiciones.

- a) Que los créditos sean exigibles al término del contrato con previo aviso y por escrito.
- b) Que el deudor haya manifestado por escrito su conformidad con la existencia del crédito.
- c) Que el contrato de descuento se haga constar en póliza a la cual se adicionarán las notas o relaciones que expresen créditos descontados, con mención del nombre y domicilio de los deudores, del importe de los créditos, del tipo de interés pactado y de los términos y condiciones de pago.
- d) Que el descontatario entregue al descontador letras giradas a la orden de éste, a cargo de los deudores, en los términos convenidos para cada crédito. El descontador no quedará obligado a la presentación de esas letras para su aceptación o pago, y sólo podrá usarlas en caso de que el descontador lo faculte expresamente al efecto y no entregue al descontador, a su vencimiento, el importe de los créditos respectivos.

El descontatario será, considerado para todos los efectos de Ley como mandatario del descontador, en cuanto se refiere al cobro de los créditos materia de descuento.

Por último sólo las instituciones de crédito podrán celebrar las operaciones a que se refiere esta Ley.

En la práctica las instituciones de crédito, para la creación de esta fuente de financiamiento, establecen un contrato normativo en el cual se estipula lo siguiente:

Dentro de sus declaraciones, el cliente manifiesta el giro de su compañía, así como su domicilio, por otra parte declara que los productos de su empresa los vende a los almacenes e industrias a plazos normales del mercado y en ningún caso exceden de 90 días, abriendo en todos los casos, el crédito en libros correspondientes y que para estas operaciones, extiende notas de remisión o facturas en cuyas copias consta la recepción de la mercancía que amparan.

Por otra parte, dentro de sus cláusulas, se marca la línea máxima de crédito otorgada al cliente, para ésto, el banco se basa en los Estados Financieros proporcionados por el cliente en los que se realizan estudios para tener una idea de la situación financiera del cliente. Dentro de estos estudios el banco realiza investigaciones con relación a la regularidad con que el cliente cumple con sus obligaciones financieras o normales dentro del giro del negocio, dentro de este límite de crédito estipulado, no quedarán comprendidos los intereses, comisiones y gastos que deberá cumplir el cliente.

Las partes convienen en que será facultad del banco aceptar el descuento de los créditos abiertos en libros que le sean proporcionados por el cliente. Para ésto el banco efectúa una selección previa sobre las cuentas por cobrar del cliente, con base en las investigaciones de crédito. Las condiciones en que deberá el cliente entregar al banco las cuentas por cobrar, serán las siguientes:

- a) Que las cuentas por cobrar sean exigibles a fecha determinada.
- b) Que el deudor manifieste por escrito su conformidad con la existencia del crédito.
- c) Que el cliente deberá entregar al banco las notas de remisión o facturas que especifiquen el valor de las mercancías entregadas.

Entregará así mismo, letras de cambio giradas por él, a la orden del — banco, a cargo del deudor, por el mismo importe de los créditos abiertos en sus libros y cuyos vencimientos deben de corresponder a la fecha de pago programada.

Factorización.— Es un arreglo formal y continuo en que una institución— (que en adelante denominaremos factor), asume la función de créditos y cobranzas de una compañía (que en adelante denominaremos cliente), y compra las cuentas por cobrar que vayan generando, propias del giro de la compañía, obligándose el cliente únicamente a demostrar la legitimidad de la cuenta por cobrar, y desligándose de la responsabilidad del pagodicha cuenta. Para la operación de un sistema de factorización, deberá elaborarse un contrato general en el que se normarán las condiciones en que se va a operar el sistema.

Se deberá estipular en dicho contrato, la aceptación del cliente de vender al factor las cuentas por cobrar y la aceptación del factor de comprar dichas cuentas al cliente, aclarando que sean las que se generarán por motivo del curso ordinario del negocio.

El cliente deberá declarar que todas las cuentas vendidas al factor, serán obligaciones ciertas de sus clientes, no sujetas a compensaciones, reclamaciones o descuento de cualquier naturaleza, deberán establecerse — que el factor accede a pagar como precio de compra, una suma igual a la cantidad neta de las cuentas por cobrar que acepta en compra, calculadas sobre las mejores condiciones otorgadas a cada cliente deduciendo — el cargo por factorización.

El cargo por factorización siempre será un porcentaje fijo de la cantidadneta de las cuentas por cobrar compradas. La tasa correspondiente puede variar dependiendo de las condiciones sobre las cuales el cliente vende a sus clientes y al tamaño de su empresa, siendo la tasa más baja si las condiciones del crédito son cortas en cuanto a plazo, así como si representan un volumen alto, aplicándose una tasa más alta si los plazos —

son largos y el volumen pequeño.

El cargo exacto por factorización es fijado por un acuerdo entre el factor y el cliente y éste dependerá del riesgo normal de crédito, el valor promedio de sus cuentas por cobrar, el promedio de venta anual por cliente y cualquier otro motivo que efectúe el riesgo de crédito y el monto del trabajo requerido para su control adecuado.

ASPECTOS LEGALES

Para la operación práctica del sistema factoring, se hace necesaria la firma de un primer contrato que será el de promesa de cesión de créditos mercantiles, y en base al cual se celebrarán los contratos de cesión, posteriormente este contrato contiene:

Declaraciones.- Cada una de las partes declarará primero su denominación o razón social, y desde luego su objeto social y los nombres de los apoderados que la representen, así mismo manifiestan su voluntad en celebrar el contrato y ajustarse a lo que en él se pacte. Se definen también algunos términos o identificaciones que se utilizarán a través del desarrollo del contrato, ejemplo:

Compradores, crédito, cedente, etc. De objeto.- La obligación de las partes a celebrar uno o más contratos de cesión de créditos, dentro del plazo de vigencia del propio contrato.

La facultad del factor de escoger entre los créditos presentes o futuros a favor de la cedente, los que el factor determine reservándose el derecho de rechazar a los compradores que no reúnan todos los requisitos. De los compradores que el factor acepte, se le deberán ceder todos los créditos.

Aún cuando el factor haya aceptado a un determinado comprador, si posteriormente determina que no es aceptable, lo puede excluir. Del análisis que realiza el factor sobre los créditos determinará cuales acepta con recurso y cuales sin recurso. Para este fin la cedente proporcionará al factor toda la información que éste requiera respecto a los compradores, incluyendo los Estados Financieros o cualquier otro documento que demuestre la situación financiera de los compradores, así como la información sobre el origen naturaleza, términos y condiciones de los créditos.

El plazo durante el cual el factor este dispuesto a otorgar la suma de dinero para adquirir los créditos a cargo de cada comprador.

De los anticipos.- Las partes convienen en que previa solicitud de la cedente el factor podrá otorgarle anticipos desde la fecha en que se celebren los contratos de cesión de créditos mercantiles.

Se fija la suma hasta por la cual solicitar el anticipo, generalmente se establece que el factor, afectuará estos anticipos 90 días antes de la fecha de pago de los créditos.

La cedente podrá solicitar anticipos, que en ningún monto excederán de la línea de anticipos que se haya fijado, hasta por un "X" porcentaje del valor nominal de los créditos efectivamente cedidos al factor, en el momento que la cedente solicite cada anticipo. Los intereses que causarán dichos anticipos y la forma en que la cedente los pagará al factor.

Los anticipos y sus intereses quedan garantizados con los créditos cedidos al factor, por lo que la cedente manifiesta su conformidad en la que el pago de los créditos cedidos se aplique oportunamente, primero el pago de intereses y después el pago de los anticipos.

La forma en que el factor entregará a la cedente el producto de los créditos cedidos y la suma principal insoluta e intereses de los anticipos.

De las cesiones con recursos.- Las cesiones de créditos con recurso se harán:

Sin reserva ni limitación alguna y comprenderán los derechos accesorios a dichos créditos, tales como el derecho de cobro de los intereses que en su caso hubieran sido pactados, las garantías otorgadas en relación con los mismos créditos y en general todos los derechos que se deriven de los créditos cedidos (artículo 2032 del Código Civil para el Distrito Federal). La cedente será responsable de la existencia y legitimidad de los créditos cedidos así como de la solvencia de los compradores. (Artículo 2042 del Código Civil para el Distrito Federal).

La cantidad que el factor pagará a la cedente como precio de las cesiones, el límite de tiempo en el cual el factor pagará o aplicará el saldo de los anticipos y el precio pactado por la cesión de créditos.

La obligación de la cedente de reembolsar al factor los cargos hechos por la Sociedad Nacional de Crédito. De las cesiones sin recurso, para estas cesiones se requiere además de las características que se señalan para las cesiones con recurso son las siguientes:

La cedente responde de la existencia y legitimidad de los créditos cedidos, pero no de la solvencia de los compradores. El factor adquirirá créditos a cargo de un comprador durante el plazo de vigencia que respecto a éste hubiere señalado. Así mismo el factor señalará el número de días que deberán transcurrir con posterioridad a que los bienes o servicios sean recibidos por el comprador respectivo, para que el factor pague los créditos cedidos.

De las garantías y obligaciones de la cedente.- La cedente deberá garantizar al factor, que los créditos sean en las plazas y en fechas que previamente determine el factor.

Del precio.- Como contraprestación por las operaciones a que se refiere-

el contrato, la cedente pagará al factor una cantidad equivalente al "X"-porcentaje, de los créditos cedidos al mismo.

La cedente deberá pagar esta cantidad al factor al momento de celebrar los contratos de cesiones con o sin recurso, o en su defecto, el factor cargará a la cuenta de la cedente. El precio de ésta contraprestación podrá ser modificado por convenio posterior entre las partes, en razón de las características de los créditos con o sin recurso que la cedente ceda al factor.

De la terminación anticipada del contrato.- Por lo general la duración de los contratos de factoring es de doce meses, el factor tendrá derecho a dar por terminado anticipadamente el contrato así como los anticipos, -exigiendo el vencimiento de los mismos.

Del incumplimiento.- El factor tendrá derecho de conservar y retener todas las cantidades adeudadas a la cedente, si ésta incumple con cualquiera de las disposiciones del contrato y hasta en tanto cumpla a satisfacción del factor con lo estipulado en el mismo.

TIPO DE FACTORAJE

Es indispensable establecer, los distintos tipos y técnicas que el factor ha utilizado en sus operaciones desde que éstas se iniciaron.

En México se utilizan desde la década de los 60's, técnicas que han sido generadas en otros países mismas que se han adecuado a las necesidades financieras que tienen las empresas.

A continuación se expone un cuadro sinóptico de las técnicas utilizadas - por el factor.

Distintas técnicas operativas utilizadas por el factor	Técnicas Primarias	Factor colonial Línea antigua del factor Estilo nuevo del factor
	Otras Técnicas	Factoring al vencimiento Factoring convencional Factoring Nacional Factoring Internacional
	Técnicas en México	Factoring con recurso Factoring sin recurso

Técnicas primarias.- Las actividades propias del financiamiento sobre las cuentas por cobrar, conocidas a través de la historia son de vital importancia, para el desenvolvimiento del comercio tanto en Europa como en América, y es aquí durante su colonización de los factores consideraron - que, este ambiente era propicio para el desarrollo del factoraje, sin embargo tuvieron que utilizarse técnicas que fueron acordes a las circunstancias que evidentemente eran distintas a las europeas, por ésto que las técnicas primarias resultan de gran importancia para el desarrollo del factor.

- a) Factor Colonial. Este tipo de factoraje actualmente se encuentra en desuso , ya que el factor recibía las mercancías provenientes de Europa responsabilizándose de éstas, para organizar su venta, garantizándose el cobro a cambio de una comisión.
- b) Línea antigua del factor. A mediados del siglo XIX, se origina esta técnica de factoraje la que se caracteriza - por la especialización de los factores en actividades financieras y la recuperación de créditos, asumiendo la -

responsabilidad de los créditos incobrables, así como de los anticipos solicitados por el cliente en caso necesario. Esta forma de factoraje deja en segundo término las actividades comerciales a las que dedicaba el factor.

- c) Estilo nuevo del factor. Este tipo de factor, se dedicaba al aspecto financiero utilizando más profundas, que en la línea antigua del factor en donde existían operaciones y consecuciones de crédito muy semejante a la actividad bancaria.

Otras técnicas.- Además de la ya mencionadas existen otras, que a continuación se mencionan y son:

- a) Factoraje al vencimiento. Se trata de contratos de factoraje que no utilizan el financiamiento propiamente dicho, el cliente utiliza del factor el servicio de cobranza, algunas actividades administrativas, y al vencimiento de las facturas el factor abona el importe de éstas, en cuentas de cliente, aún en caso de falta de pago del comprador.
- b) Factoraje convencional. El factor además de adquirir las cuentas por cobrar, garantiza su buen cobro y concede la posibilidad al cliente de solicitar anticipos, estos pueden ser totales o parciales, sobre el monto del crédito cedido.
- c) Factoraje Nacional. Es el financiamiento de las cuentas por cobrar que se realizan dentro de un país, es decir, que tanto el factor como el cliente; desarrollan sus actividades comerciales en el ámbito Nacional.
- d) Factoraje Internacional. Se practica cuando el cliente y el comprador residen en países distintos y se acostumbra dividirlos en:

- Factoraje de Exportación

Cuando el factor adquiere los créditos de sus clientes hacia deudores - extranjeros.

- Factoraje de Importación

Cuando el cliente del factor es un extranjero que se compromete a ceder los créditos que él podrá tener con clientes del país importador.

Técnicas en México.- Actualmente en México se operan dos técnicas sobre el financiamiento de cuentas por cobrar, mediante la cesión del derecho - al cobro de los créditos.

El factor sólo interviene en las cobranzas y financiamiento, en ningún caso es responsable de la cantidad o características del bien o servicio que ampara dichos créditos, relación establecida originalmente entre el cedente y el comprador en un contrato suscrito por ambos.

a) Factoraje con recurso

El factor ofrece la cedente, por la cesión de derechos de las cuentas por cobrar, un anticipo que variará en promedio a las 2/3 partes de la línea de crédito autorizada por éste, es decir, el cedente es financiado con aproximadamente el 60% del total de sus facturas cedidas.

Es característica esencial de este tipo de financiamiento que el factor conserve el derecho de devolver a la cedente las facturas no pagadas en la fecha de su vencimiento, pues no acepta el riesgo por falta de pago del comprador de la cedente y por lo tanto, el factor — tiene dos recursos para la recuperación del anticipo, primero la cedente y por acuerdo del factor no se las acepta por no reunir las condiciones contractuales, el factor le cobrará intereses generalmente a la tasa bancaria vigente. Este tipo de financiamiento es también conocido como "pigmentación de las cuentas por cobrar".

b) Factoraje sin recurso.

Esta técnica de financiamiento sobre cuentas por cobrar está caracte

rizada porque el factor adquiere por medio de la cesión el derecho del cobro de las facturas, anticipándole a la cedente en promedio - las 2/3 partes del total cedido, disminuyendo por la respectiva comisión y entregando la otra parte al vencimiento de la factura, cubriendo el riesgo por irrecuperabilidad y aunque sucediera esta contingencia, el factor no podrá utilizar el recurso de devolver ni canjear por otras las facturas cedidas. Este financiamiento es conocido también como "factoraje puro".

PROCEDIMIENTOS INTERNOS DE TRABAJO DE FACTORING

Para el buen funcionamiento del factoring, haremos mención de los puntos internos en los cuales recaé la responsabilidad de tener el mayor éxito en la institución.

Dentro de la organización factoring, hay un organigrama en el cual tenemos desde el Director General, Director de Comercialización, Director de Finanzas, Director de Administración, Director de Operaciones, Ejecutivos de Cuentas, Gerencia de Mercadotecnia, Gerencia de Tesorería, Planeación, Apoyos Técnicos, Análisis de Crédito, Sistemas, Recursos Humanos, Cobranzas y Recepción de Documentos, todos y cada uno de ellos tienen su importancia pero donde recae la mayor responsabilidad es en el Departamento de Crédito, Departamento de Cobranzas, Supervisores y Cobradores.

El Departamento de Crédito y Cobranzas conjuntamente deben de tener un sistema adecuado que permita recuperar tanto el capital como los accesorios oportunamente, además deberá informar a la Dirección con reportes - tales como:

- a.- Cartera por cobrar vencida y por vencer
- b.- Análisis de saldos
- c.- Adeudos en poder de jurídico
- d.- Recuperación, embargo y adjudicaciones

e.- Cartera congelada y castigada.

De acuerdo con lo anterior necesitan dar información para que se elaboren los estados de cuenta y poder hacer:

- A.- Elaboración de un programa de cobros
- B.- Recolección y entrega a la caja principal, del efectivo recaudado por los cobradores.
- C.- Aclaraciones de cartera vigente y vencida.

El departamento de cobranzas.- En dicho departamento existe un responsable de coordinar las funciones del departamento y son:

- a.- Abre diariamente las cajas fuertes para que los supervisores empiecen sus actividades (distribuir la documentación)
- b.- Entrega a los cobradores el reporte de cobranza del día, junto con los documentos cedidos para su cobro, el cual firman de recibido en el original quedándose, éste en poder del jefe del departamento.
- c.- Prepara las cesiones, las cuales los supervisores una vez verificadas las turnan al coordinador, éstas se envían a los departamentos de operaciones y contabilidad para su registro, envían las cesiones para su certificación.
- d.- Reporta los cheques devueltos tanto al cedente como al comprador.
- d.- Recibe de los cobradores los documentos no cobrados y lo registrado en caja una vez que termina de recibir, turna los reportes de cobranzas a los supervisores, anexando los comprobantes no cobrados, para que estos reprogramen y aclaren lo no cobrado.
- f.- Deposita la cartera entregada por los supervisores en la caja fuerte para que al día siguiente sea enviada con el cobrador para su cobro.

Las funciones del supervisor.

- a.- Revisar el reporte de cobranza que les entrega el jefe del departamento firmando el original, después de que verifican de que no falte ningún documento.
- b.- Realizan los cobros, dejando aviso de cuando se efectuó.
- c.- A su regreso hacen entrega del efectivo y documentos cobrados a la caja.
- d.- Relacionan la cobranza efectuada entregándola al jefe del departamento.

CAPITULO II

EL FACTORING EN MEXICO

NECESIDAD DEL FACTORAJE EN MEXICO

En el siglo XX, los factorajes abandonaban casi completamente sus actividades comerciales de comisionistas y se especializaban en funciones crediticias proporcionando servicios financieros.

Hasta 1930 la industria textil, fué el principal campo de acción de los factores pero a partir de esa década decidieron ampliar sus operaciones y trataron de entrar en otros campos, como el de juguetes, aparatos eléctricos, etc., al mismo tiempo desarrollaron otros programas de financiamiento.

En la actualidad la actividad del factoraje ha derivado hacia los bancos especializados, la llevan a cabo instituciones financieras especializadas o filiales de los bancos.

En nuestro país, Corporación Interamericana, S. A., en el año de 1967 — fue la que inicio esta actividad de factoraje. Posteriormente se convierte en Corporación Interamericana Serfín, S. A., y en 1977 toma finalmente su denominación actual Factoring Serfín, S. A., que junto con Banamex fueron las primeras instituciones bancarias que establecieron una empresa dedicada a este tipo de servicios, se trata pues de Factoring Serfín, S. A., y Factoring Banamex, S. A., para la compra con o sin recurso de cuentas por cobrar.

La necesidad de su constitución del factoring en México, se debe a que — las empresas grandes, medianas y pequeñas han tenido mucha dificultad — para su financiamiento, es por ello que, las instituciones que se dedican al factoraje han tenido un marcado credimiento en nuestro país, es importante señalar que en los últimos años la economía en México a tenido un gran deterioro, que se refeja en la productividad de las empresas, y la — dificultad que tienen éstas para allegarse los recursos económicos necesarios para solventar sus propias necesidades.

A principios de 1986, existían en México sólo 3 ó 4 empresas que hacían factoraje, al finalizar el año se tenían registradas alrededor de 10, para finales de 1987, había 20 y en 1988 más de 40.

De estas últimas, 7 controlaban el 90% del mercado total. Cabe señalar que es difícil determinar cual era el valor del mercado de factoraje, ya que muchas empresas de factoraje se dedicaban a realizar operaciones como "Back to Back" fideicomiso de compra-venta de cetes, etc., con fines claramente fiscales que no correspondían al verdadero espíritu del factoraje como servicio.

Adicionalmente a partir de 1986 se registró una limitación creciente del crédito bancario la cual agudizó en 1987 y 1988, al elevarse sustancialmente el costo del mismo. Como consecuencia de este fenómeno el mercado de papel comercial extrabursátil experimentó un relativo auge que le permitió que la colocación de este papel superará inclusive la de crédito bancario. Cabe resaltar que la participación de las empresas de factoraje fue muy importante en esta colocación.

A partir de noviembre de 1988, cuando el Banco Central modificó el esquema de captación-colocación con las aceptaciones bancarias de los bancos-comerciales, el mercado de intermediación financiera empezó a sanearse para que los bancos, casas de bolsa, factoring, etc., retornarán a sus funciones originales.

Es posible que en el futuro buena parte de las numerosas empresas de factoraje creadas enfrenten problemas de colocación, ya que los grandes tomadores de crédito están recurriendo de nuevo a los bancos. Además muchas de esas empresas no cuentan con una infraestructura adecuada, y aún los que si la tienen se enfrentan al fondeo que se limitó por disposiciones de la Comisión Nacional de Valores, lo que a factoring le ha permitido aumentar sensiblemente sus operaciones y por ende su participación en el mercado.

A partir de 1986 ha existido un gran interés por los servicios factoring - debido a las ventajas de ofrecer tales como:

- a) Una creciente limitación y encarecimiento del crédito bancario, factoring le ofrece más oportunidad de financiamiento.
- b) El entorpecimiento que tuvieron las casas de bolsa para fondear operaciones de crédito a sus clientes, y que a través de factoring pudieron subsanar.
- c) El costo del crédito más barato que el bancario, a través de los factorings que captan sus recursos vía papel extrabursatil.
- d) La flexibilidad de esta fuente de financiamiento, cuando las ventas de una empresa aumentan y necesitan más financiamiento se genera automáticamente un volumen mayor de facturas. Como el importe en las facturas varía directamente con las ventas la cantidad de financiamiento fácilmente disponible aumenta.
- e) Las cuentas por cobrar o las facturas proporcionan una garantía para un préstamo que de otro modo, una empresa sería incapaz de obtener.
- f) El factoraje proporciona los servicios de un departamento de crédito, que de otro modo sólo sería posible obtener para la empresa en condiciones mucho más costosas.

En lo futuro el financiamiento con cuentas por cobrar aumentará de importancia relativa, la tecnología de las computadoras esta progrediendo rápidamente hacia el punto en que pueden llevarse registros de créditos de individuos y empresas en unidades de memoria de las computadoras. Se han ideado sistemas por los que un detallista puede tener a sus disposición una unidad que, al introducir en una caja de tarjeta de crédito magnética de un individuo, emite una señal de que su crédito es bueno y que un banco esta dispuesto a comprar la cuenta por cobrar creada en —

caso de que el detallista realice la venta. El costo de manejar facturas se reducirá mucho con la relación a los costos actuales porque los nuevos sistemas estarán muy automatizados.

Esto hará posible el uso de financiamiento con cuentas por cobrar para todas las ventas pequeñas y reducirá el costo de todo el financiamiento con cuentas por cobrar. El resultado neto será una notable expansión del financiamiento de cuentas por cobrar.

MECANICA DE TRABAJO

De acuerdo con el contrato, el cedente deberá presentar las cuentas por cobrar que desee ceder, en una forma convencional a la cual deberá adjuntar:

- Copia de cada factura cedida
- Documentación original (factura, contrarecibo, talón de embarque, etc.), que compruebe que el deudor recibió la mercancía, demostrando así la existencia y la legitimidad de la cuenta por cobrar. Toda esta documentación original será devuelta al cedente para que pueda realizar la cobranza.

Al reverso de la forma en que se presentan las facturas esta impreso el contrato mercantil de cesión de derechos que formaliza el traslado de dominio de las facturas del cedente del cesionario el cual debe ser firmado por las partes, ante dos testigos y deberán dar fé y registrar un corredor público.

Esta forma convencional deberá contener los siguientes datos:

- Número consecutivo correspondiente a la cesión de que se trata
- Nombre del cedente
- Fecha en que se elabora la cesión
- Número correspondiente al contrato general que se tiene celebrado
- Fecha correspondiente a la factura que se cede
- Nombre y domicilio del deudor

- Número correspondiente de la factura cedida
- Importe de la factura cedida
- Sello del cedente y firma autorizada
- Suma total de los importes de las facturas cedidas
- Cantidad en número de días de vencimiento de las presentes
- Fecha (día, mes y año) en que la cesión deberá de quedar totalmente - pagada, con base en el número de días que aparecen en el punto anterior. Contando para obtener esta fecha desde el día en que el cedente recibió la cesión.
- Nombre del cliente
- Fecha del contrato general que se tiene celebrado
- Monto en número, de anticipo con base en el contrato general
- Porcentaje en letras
- Fecha en que se elabora la cesión
- Firma de la persona con poder para efectuar la cesión

El cedente puede requerir del cesionario, fondos hasta por el porcentaje pactado en el contrato, que varía del 50% al 80% en una o varias exhibiciones. Ahora bien el reembolso de las cantidades recibidas la realizará el cedente a favor del cesionario, utilizando para su envío una nueva forma que llamaremos forma de pago y contiene los siguientes puntos:

- Número consecutivo de los pagos efectuados
- Nombre del cliente
- Número del contrato que se tiene celebrado
- Fecha en que se envían éstos cobros
- Número de cesión en la cual fué cedida la factura que se esta liquidando
- Número de factura
- Nombre del deudor
- Importe por el que fué cedida la factura que se esta liquidando
- Importe total de créditos sobre las facturas cedidas
- Importe neto del cheque que se esta enviando
- Cobros por devolver
- Nombre y firma del cliente

Anexa a esta forma de pago el cedente hará una solicitud de fondos por el porcentaje no anticipado, el cual se le dará el día siguiente de recibi-
bida de dicha forma.

En caso de que la cuenta por cobrar no se haya recuperado dentro del —
plazo convenido en la cesión en que se encuentra, el cedente deberá elab-
orar otra forma de "Reducción de línea" la cual contendrá los datos si-
guientes:

- Número consecutivo
- Nombre del cedente
- Número del contrato general
- Número de la cesión en la cual fué cedida la factura que se esta liqui-
dando.
- Nombre del deudor
- Número de la factura
- Importe de la factura
- Observaciones en las cuales anotará el cesionario la forma en que se -
fueron rehabilitando las cuentas por cobrar listadas.
- Suma total del importe de las facturas
- Importe anticipado de las facturas listadas y por el cual se reducirá -
la línea otorgada en el contrato general.
- Explicación detallada del porqué no han sido cobradas éstas cuentas
- Nombre y firma autorizada del cliente

FUNCIONAMIENTO ADMINISTRATIVO DE LA EMPRESA

Uno de los propósitos principales de los negocios organizados es usar en-
forma efectiva los recursos humanos, materiales y económicos para satisfac-
er las necesidades de los consumidores; la creación de la empresa es só-
lo un paso, es necesario determinar para qué se establece, hay que inte-
grar su personal, debe considerar la capacidad de la prestación de un

servicio, los costos del servicio etc., todo lo cual nos lleva a pensar en la función de administración como medio para dirigir las complejas actividades de la empresa hacia la consecución de sus fines.

La función administrativa es aquella que por medio de la cual el factor define principalmente los objetivos, elaborar los planes que fijan las acciones a seguir según las políticas, procedimientos, programas y organiza las relaciones entre las distintas jerarquías, definiendo la autoridad y -responsabilidad en cada una de las áreas de la organización.

También se tendrá en cuenta que es necesario una dirección para impulsar, coordinar y vigilar las operaciones de cada área que integra su organización, comunicándose para poder establecer controles adecuados y -analizar los resultados.

En todas las empresas es necesario que exista un ejecutivo que coordine todas las actividades. Generalmente este ejecutivo tiene una gran capacidad de dirigente, conocimiento sobre muchas de las fases del proceso administrativo y tiene amplia experiencia en la administración, colocándose en la posición de líder.

A esta posición de líder se le denomina de diversas formas, siendo las -más usuales, Presidente, Director General, Director, Gerente General y Gerente.

Función Financiera.- El área financiera del factor procura estabilizar - las decisiones de otras áreas, dentro y fuera de la empresa teniendo como objetivo el de maximizar el patrimonio de ésta. El criterio financiero tiende a establecer el equilibrio entre los recursos disponibles así como - el empleo de éstos dicho efecto estabilizador se implementa a través de - controles, financiamiento, inversiones y otras políticas dedicadas a asegurar el desarrollo financiero de la empresa.

Función Operativa.- El factor es en su estructura organizacional se integra básicamente en tres niveles de jerarquías funcionales que son:

- . El nivel de dirección
- . El nivel gerencial y
- . El nivel de operación propiamente dicho

Cada nivel esta representado respectivamente por el Director General, los Gerentes de Recursos Humanos, Promoción, Crédito y Cobranzas, Contabilidad y Jurídico, los cuales determinarán la responsabilidad y autoridad - del tercer nivel dependiendo de las necesidades y tamaño del factor de - ésta forma el factor está en la posibilidad de ofrecer el servicio adecuado y eficiente a todos aquellos prospectos que requieran del crédito.

CAPITULO III

FINANCIAMIENTO MEDIANTE EL FACTORING

CONTRATO ENTRE LA EMPRESA Y EL FACTOR

Su Naturaleza Jurídica.- Al carecer de una identificación específica en nuestras leyes, podemos decir que el contrato de factoring pertenece a — los llamados por la doctrina jurídica innominados (no tiene nombre especial) que sin tener un nombre jurídico encuentran su justificación en la libertad contractual que tutela nuestro Código Civil para el Distrito Federal en sus artículos 1792, 1793, 1794, 1796 y 1839.

Artículo 1792.- Convenio es el acuerdo que dos o más personas para — crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones.

Artículo 1793.- Los convenios que producen o transfieren obligaciones y — derechos toman el nombre de contratos.

Artículo 1794.- Para la existencia del contrato se requieren:
I. Consentimiento
II. Objeto que pueda ser materia de contrato

Artículo 1796.- Los contratos se perfeccionan por el mero consentimiento, — excepto aquellos que deben revestir una forma establecida por la Ley. Desde que se perfeccionan, obligan a — los contratantes no sólo al cumplimiento de los expresamente pactado sino también a las consecuencias que según su naturaleza, son conforme a la nueva fe, al uso — de la ley.

Artículo 1839.- Los contratantes pueden poner las cláusulas que crean — convenientes, pero las que se refieren a los requisitos — esenciales del contrato o sean consecuencia de su naturaleza ordinaria, se tendrán por puestas aunque no se expresen a no ser que, las segundas sean renunciadas en — los casos permitidos por la ley.

En relación a este artículo se hace mención en el mismo Código Civil en los Artículos 6, 7 y 8.

Artículo 6. La voluntad de los particulares no puede eximir de la obsecvancia de la ley ni alterarla o modificarla. Sólo pueden renunciarse los derechos privados que no afecten directamente al interés público, cuando la renuncia no perjudique derechos de terceros.

Artículo 7. La renuncia autorizada en el Artículo anterior no produce efecto alguno sino se hace en términos claros y precisos de tal suerte que no quede duda del derecho que se renuncia.

Artículo 8. Los actos ejecutados contra el tenor de las leyes prohibitivas o de interés público serán nulos excepto en los casos en que la ley ordene lo contrario.

Al no encontrar reglamentación alguna para los contratos de factoraje, - éstos contratos encuentran su fuerza legal en lo pactado en ellos y así encontramos que el contrato de factoring comprende prestaciones de diversa índole que por sí solas podrían encuadrar en distintos contratos típicos.

Encontramos en el Artículo 2248 del mismo Código Civil que dice:

Compraventa.- Habrá compraventa cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho y el otro a su vez se obliga a pagar por ellos un precio cierto y en dinero.

Los elementos del contrato de factoring, se pueden dividir en:

- a. Personales
- b. Reales

c. Formales

Los elementos personales son:

- a. El factor
- b. El acreedor primario (cedente)
- c. El deudor (comprador)

El Factor.- Tratando de identificar al primero de éstos elementos para - lo cual diremos que el Factor es una empresa o sociedad mercantil, que - generalmente se constituye bajo la denominación de Sociedad Anónima, que - entre sus principales objetos sociales cuenta con:

Adquisición de créditos para su cobro a través de cesión.
Cobro de créditos

El acreedor primario.- El Factoring es un sistema planeado para dar - apoyo financiero a la pequeña y mediana industria, por lo que en general se otorga a personas morales, es decir a sociedades constituídas de conformidad con las leyes de la República Mexicana debidamente capacitadas para contratar y que con motivo de las operaciones que realizan en cumplimiento de su objeto social, se originan a su favor créditos a cargo de sus compradores o clientes entendiéndose por crédito cualquier cantidad a favor de la cedente que se derive de compraventa de bienes o servicios y que no sean pagados por el comprador al momento de que se reciban dichos bienes o servicios, cualesquiera que sea la forma en que se documenten dichos créditos, ejemplo: Facturas, notas de remisión, notas de embarque, etc.

El deudor es quién vende las facturas o servicios al cedente ya que éste hace efectivo el valor de la factura o servicio según sea lo convenido.

Los Elementos Reales.- Por regla general se admite que sean objeto de cesión todos los derechos de crédito.

En el Código Civil para el Distrito Federal, el Artículo 2029 señala. Habrá

cesión de derechos, cuando el acreedor transfiera a otros los que tenga -
contra su deudor.

Artículo 2030.- El acreedor puede ceder su derecho a un tercero sin el -
consentimiento del deudor a menos que la cesión esté -
prohibida por la ley, se haya convenido en no hacerla -
o no lo permita la naturaleza del derecho. El deudor -
no puede alegar contra el tercero, que el derecho no po
día cederse porque así se había convenido cuando ese -
convenio no conste en el título constitutivo del derecho.

Artículo 2031.- En la cesión de créditos se observarán las disposiciones -
relativas al acto jurídico que le de origen en lo que no
estuvieren modificadas en este capítulo.

Artículo 2032.- La cesión de un crédito comprende las de todos los derech
os accesorios, como la fianza, hipoteca, prenda o privi
legio, salvo aquellos que son inseparables de la perso
na del cedente.

Elementos Formales.- Como señalamos anteriormente el contrato de factoring,
no se encuentra regulado por nuestra legislación y por lo tanto, -
no podemos encontrar disposición alguna que nos señale que este contrato,
deba revestir formalidad alguna, entonces tenemos que el contrato de
factoring se perfecciona por el mero consentimiento de las partes sin ningu
na forma especial.

Está fundamentado en el Artículo 2033 del Código Civil para el Distrito -
Federal:

La cesión de créditos civiles que no sean a la orden o al portador puede
hacerse en escrito privado, que firmarán cedente, cesionario, y los -
testigos. Sólo cuando la Ley exija que el título de crédito conste en -
escritura pública, la cesión deberá hacerse en esta clase de documentos.

En el Artículo 2316 del Código Civil nos dice que en la compraventa no requiere para su validez, formalidad alguna especial, sino cuando recaer sobre un inmueble.

De ésta forma podemos decir que, el contrato se perfecciona entre el cedente y el factor, y será obligatorio para ambos, si hubieran convenido en la cosa objeto del contrato, y en el precio, aunque ni la una ni la otra se hayan entregado.

En cuanto al traslado de la propiedad, sólo se deriva de la entrega de las facturas y pasarán del patrimonio del cedente al factor desde que éstas se pongan a disposición del factor o desde que éste ejercite su derecho.

FLUJO DE DOCUMENTOS

El flujo de la recepción de documentos se efectúa de la siguiente manera:

- Cesión de facturas
- Recepción y verificación
- Se recibe con original y cinco copias, anexando los comprobantes requeridos.
 - a. Se verifica que el número de la cesión este correcto, de acuerdo con su numeración consecutiva, de no ser así, se corrigen original y todas sus copias.
 - b. Se verifica que no falte ninguna firma autorizada en los espacios correspondientes.
 - c. Se verifica que el plazo contractual de la cesión, concuerde con lo estipulado en el contrato general.
 - d. Se comprueba que los deudores, cuyas facturas se están cediendo correspondan a las aceptadas en la lista original.

e. Se sellan original y sus copias

f. Se entrega una copia al cedente

g. Se procede a verificar que, por cada una de las facturas que integran la cesión, hallan entregado una copia de las mismas además de la documentación original que se demuestre que la mercancía que ampara la factura fué recibida por el deudor. Si alguna factura no reúne todos los requisitos, se descontará del importe de la cesión, corrigiéndose el original y sus respectivas copias y dándole aviso al cedente, para que éste esté enterado y corrija la documentación. Toda la documentación original de las facturas, se marcarán con sello con la palabra "cedido".

h. La documentación original, se envía al archivo de documentación - pendiente de entregar al cedente, para que éste pueda pasar a recogerla.

i. Las copias de las facturas, se envían al archivo de copias cedidas.

Flujo de la forma.- La cesión de facturas consta de original y cinco copias, tanto el original como las dos primeras copias contienen en el reverso, el contrato mercantil de cesión derechos, por tanto son los tres tantos que deberán ser certificados por Corredor Público.

El original ya certificado se archiva en orden cronológico por cada cedente, constituyendo así un auxiliar que contiene todas las cesiones - vigentes enviadas por cada cedente. Una copia se queda en poder del Corredor Público, otra ya certificada se envía la cedente. Una tercera copia pasa al control de extralibros para que se le registre el importe de la cesión en la tarjeta del cedente correspondiente, posteriormente - la entrega en archivo separado por cada cedente en donde concentrarán todas las copias de la operación, así como la comunicación que se tenga con éste.

Una cuarta copia se envía al Departamento de Crédito, en donde con ésta se procederá a efectuar los cálculos de la comisión por manejo de cuenta. Posteriormente se anexa a la póliza cheque, turnándose al Departamento de Contabilidad para su registro contable.

La última copia se le entrega al cedente como recibo de la cesión.

Solicitud de Fondos.- Se recibe con original y dos copias. El original y una copia se envían al Departamento de Crédito anexos a la copia número cuatro de la cesión de facturas, en caso de que la haya.

Crédito verifica si la cantidad que está solicitando corresponde al porcentaje pactado en el contrato, del importe que esta cediendo, o si corresponde algún excedente de algún pago efectuado, además verifica si con el importe solicitado no se excedería de la línea pactada.

Si todo está correcto, crédito aprueba la solicitud y turna a tesorería el original, anexo a la número cuatro de la cesión y a la factura de comisión por manejo de cuenta, para que se elabore la póliza cheque correspondiente. La póliza cheque se elabora en original y tres copias. El cheque sin firmas, el original y las copias de la póliza, el original de la solicitud de fondos, la copia número cuatro de la cesión de facturas y la factura por comisión por manejo de cuenta, se pasan a contabilidad para que se revise la póliza, estando aprobadas se pasan a firmar.

El cheque adjunto a una copia de la póliza se envía a caja. Una copia de la solicitud de fondos y una copia de la póliza, se envía a control de extralibros para su registro en la tarjeta del cedente correspondiente, posteriormente se integra en el archivo por cedente.

El original tanto de la solicitud de fondos como de la póliza y la copia número cuatro de la cesión de facturas, se turna a contabilidad para su registro. La tercera copia de la póliza se queda en tesorería.

Forma de pago.- Recepción y verificación se reciben en caja, original y

do copias, verificando que los cheques estén correctos por lo que respecta a los generales incluyendo el endoso. Se revisa que coincidan con los datos anotados en la forma, comprobando que la suma de los importes de los mismos correspondan con el importe total.

Habiendo comprobado lo anterior, se sellan el original y sus copias y se le da una copia al cedente.

Flujo de la forma de pago.- Se reciben el original y sus dos copias en caja, el original pasa a verificarse en donde se comprueba que el número de la forma corresponde cronológicamente al siguiente del inmediato anterior en seguida cancelará del auxiliar de cesiones, las facturas que se están liquidando.

Realizado todo lo anterior, pasa a contabilidad en donde se coteja que la póliza de ingresos enviada por caja, coincidan con el importe anotado en la forma. Se elabora póliza de diario, con la cual se afectarán las cuentas de orden de facturas cedidas.

COMPARACION DEL FACTORING CON OTRAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Por lo general, existen dos formas de financiamiento las cuales son:

Fuentes Internas y Fuentes Externas, las Internas son aquellas que genera la Propia entidad económica y las externas son aquellas en las que se financia la entidad de una manera ajena.

Fuentes Internas.- Las utilidades generadas y no distribuidas entre los accionistas, representan un aumento a los derechos que tienen éstos sobre los activos de la empresa, evitando así la salida de recursos monetarios, por esto se considera como una fuente de financiamiento interno preferentemente a corto plazo.

Por intereses y dividendos.- Los pasivos acumulados por intereses cuando se han devengado y de los dividendos decretados, son aquellos que no tienen un costo financiero adicional, que debe cubrirse cuando se liquidan, pues de lo contrario dejarían de ser un pasivo acumulado y se convertirían en otro tipo de crédito.

Por renta.- Siempre y cuando se esté rentando el inmueble, cuando en el contrato respectivo estipule que el pago se hará al vencimiento de uso del bien.

Servicios públicos.- Por los servicios que presta el Estado y que se pagan a la presentación de los recibos que éste envía, tales como: servicio de energía eléctrica, servicio telefónico, guardería, etc., es una forma más de financiamiento interno.

Otra forma de financiamiento interno son las pensiones y primas de antigüedad, que son pasivos a largo plazo, se devengan cotidianamente con la prestación de los servicios de los trabajadores, y permiten a la empresa utilizar en sus operaciones los respectivos recursos, sin ningún costo explícito, o bien, constituir un fondo de inversión en fideicomiso para que a través de los beneficios obtenidos de la inversión, se minimicen los cargos futuros a costos por concepto de aportaciones adicionales para el mismo fondo de pensiones y primas de antigüedad.

Fuentes Externas.- El factoring lo situamos como una fuente de financiamiento externo, por sus características y es catalogado como una fuente de financiamiento a corto plazo, el factoring generalmente se opera a través de grupos o sociedades relacionadas con las Instituciones Nacionales de Crédito existentes en México. El financiamiento por cuentas por cobrar requiere la pignoración (préstamos a corto plazo otorgados por instituciones financieras, estando garantizados por las cuentas por cobrar el prestamista puede apoderarse físicamente de las cuentas por cobrar, pero generalmente tiene derecho de apelación jurídica contra el prestatario. También se llama descuento de las cuentas por cobrar).

El factoraje o venta de las cuentas por cobrar, es el segundo tipo de financiamiento por cuentas por cobrar. El comprador de los bienes es notificado de — las transferencias y hace el pago directamente al factoring. Como la empresa que hace el factoraje adume el riesgo de falta de pago de cuentas malas, debe verificar el crédito, así puede decirse acertadamente que el catoraje proporciona no sólo dinero, sino también un Departamento de Crédito para el vendedor o cedente. Incidentalmente las mismas instituciones financieras que conceden los préstamos con cuentas por cobrar pignoradas, sirven también como factores, así, según las circunstancias y los deseos del prestatario una institución financiera proporcionará una u otra forma de financiamiento por cuentas por cobrar.

Crédito Comercial.- Es el que proporcionan los negocios sin ninguna garantía y está representado por las compras de bienes y servicios que realiza la empresa en el curso normal de las operaciones tales como: materiales primas, materiales de consumo, refacciones, servicios de maquila, fletes, etc. Siendo generalmente una fuente de financiamiento a corto plazo.

Crédito Bancario.- Además de ser una fuente de financiamiento es una de las formas más generalizadas del crédito que practican las instituciones Nacionales de Crédito.

Préstamos Directos.- El préstamo puede considerarse como la operación clásica del crédito bancario a corto plazo, ya que para su otorgamiento no se exige — más garantía que la que ofrece el sujeto de crédito como persona, de acuerdo con sus cualidades de buena solvencia moral y económica, por eso, éstas operaciones suelen llamarse dentro del vocabulario bancario "Créditos Quirográficos".

Préstamos Prendarios.- Llamado también pignorático, es el crédito que para su otorgamiento exige garantías reales del bien e inmuebles, se documenta mediante un pagaré debidamente requisitado.

En algunos casos también es usual que se documenten mediante contratos convencionales cuando existen circunstancias especiales que lo ameriten, siendo este tipo de crédito a corto y largo plazo.

CAPITULO IV

BENEFICIOS DEL FACTORAJE EN MEXICO

Las instituciones bancarias que tienen el servicio de factoring (factoraje) compran cartera vigente (no vencida) respaldada por documentos, contra recibos, facturas, etc., anticipando un porcentaje de la cartera cedida. Este porcentaje es variable de acuerdo al riesgo del comprador y al nivel de devoluciones que tiene la empresa en sus ventas, sin embargo, normalmente oscila entre el 70 y el 80 por ciento. Al vencimiento cobra el total al comprador de la empresa cedente y le regresa la parte no financiada.

FACTORAJE CON RECURSO

Se dice que es factoraje con recurso porque en este caso factoring tiene la facultad de exigir el pago a la empresa cedente por una eventual falta de pago por parte de los compradores.

Para el factoraje con recurso las empresas deben ser siempre personas morales, tener buenos clientes o buenos compradores y una sana estructura financiera, sobre un buen acreditamiento comercial de sus productos. También es recomendable que sean productos perecederos o servicios, aunque esto no es limitado, porque hay más seguridad y por lo tanto más probabilidad de que los productos no se perderán tan fácilmente, y en consecuencia quienes solicitan el crédito tienen una seguridad de que lo podrán conseguir.

Hay ocasiones en que las empresas tienen la necesidad de conseguir crédito para financiarse lo más rápido posible, presentan documentación en la que aparecen o amparan productos de fácil descomposición, es por ello que se les pide documentación de productos perecederos.

BENEFICIO PARA LA EMPRESA CLIENTE

Entre los beneficios que obtiene una empresa al adquirir los servicios de

factoraje con recurso se pueden mencionar los siguientes:

- a.- Se nivelan los flujos de efectivo
- b.- Se permite una mejor planeación de tesorería
- c.- No se crea un pasivo porque existe la venta de un activo circulante.

Además le permite continuar obteniendo crédito de sus proveedores en época de poca liquidez en la que éste se encuentra restringido, facilita la negociación de ampliación de plazos ante los proveedores, cuenta con la protección de los costos de sus productos al tener los insumos necesarios oportunamente y permite una mejor planeación de sus tesorería, programando de una forma más fácil el pago de sus compras.

Es un excelente nivelador del flujo de efectivo y permite una mayor planeación de sus compras y programar de una forma más eficiente el pago de las mismas, es igualmente útil para hacer frente a imprevistos.

FACTORING A PROVEEDORES

Este servicio se otorga a empresas financieramente sólidas con el objeto de apoyar a sus proveedores, al adquirir Factoring los documentos (pagarés y letras de cambio) que les emiten por el plazo contratado para su pago. La operación se realiza por el 100% y el descuento por el costo del servicio al proveedor se aplica en el momento de entregar la cantidad correspondiente.

El Factoring a proveedores es un servicio que se otorga a grandes compradores que documentan a sus proveedores sin importar a quien sea éste, porque el riesgo en ese momento es solamente el comprador.

En el Factoring a proveedores el descuento que se aplica por el costo del servicio corresponde a la tasa del mercado.

Entre los beneficios para la empresa cliente del Factoring a proveedores se pueden mencionar:

- a. Permite continuar obteniendo crédito de sus proveedores en épocas de -
baja liquidez.
- b. Facilita la negociación y aplicación de plazos ante los proveedores.
- c. Ayuda a proteger los costos de sus productos al tener oportunamente -
los insumos necesarios.
- d. Permite una mejor planeación de la tesorería, programando en una for-
ma más fácil el pago de sus compras.

Los principales beneficios para el proveedor son:

- a. Continúa vendiendo a crédito y cobra de contado.
- b. Mayor planeación en el flujo de caja.
- c. Cuenta con efectivo disponible para ponerlo a trabajar con mayor velo-
cidad.

BENEFICIOS PARA EL PROVEEDOR

Continúa vendiendo a crédito y cobra de contado facilitando la planeación del flujo de caja, pues podrá cobrar a sus clientes a un plazo acorde — con sus necesidades de efectivo. La carga financiera que le representa — el hacer efectivo, el documento antes del vencimiento se justifica al tener efectivo disponible para ponerlo a trabajar de inmediato en su propia ac-
tividad.

No se crea un pasivo debido a que la operación Factoring es registrada — como una pérdida del valor original de la cartera, esto es relevante pa-
ra preservar la situación financiera de la empresa, mostrando una estruc-
tura financiera más sólida y logrando una mejor rotación de sus activos-
monetarios. El Factor no condiciona de manera alguna la movilización —

de dinero en cuentas de cheques u otra forma de concepto por reciprocidad o saldos compensatorios, pagando la empresa cedente únicamente por los fondos anticipados sobre sus cuentas por cobrar.

No obstante nuestros clientes deberán tener una cuenta de cheques para facilitarles el abono de los fondos en dicha cuenta.

MECANICA DE OPERACION PARA CLIENTES

Como ya mencionamos en el capítulo III, la formalización de las operaciones se plasma en un contrato normativo en el cual se especifican todos los derechos y obligaciones de las partes. También se firma un pagaré a la vista por el importe total de las operaciones a realizar como una garantía adicional y ligado al contrato.

Para llevar a cabo las cesiones de derecho, deberán proporcionar previamente los datos de cada uno de los clientes por ceder con el fin de asignar un monto y plazo por cada uno de ellos. Así mismo nos informarán las condiciones en que se operan con los mismos.

Se elabora un contrato de cesión que se maneja como un anexo al contrato normativo relacionado con el número de factura o documento que se cede, el nombre del cliente, el plazo probable de cobro y el importe neto a cobrar. Este contrato se rectifica ante Corredor Público, quien se encarga de notificar al cliente para que esté enterado y proceda a pagarnos directamente.

DOCUMENTACION REQUERIDA

Para ambos servicios se hace un estudio financiero y legal para determinar el riesgo de operación. Para ello se requiere lasiguiente documentación:

- a. Estados Financieros parciales del ejercicio actual son relaciones analíticas (con antigüedad no mayor de seis meses).

- b. Estado Financiero dictaminados por Contador Público independiente, correspondiente a los últimos ejercicios sociales.
- c. Escrituras: deberán contener datos de inscripción en el Registro Público de Comercio.
- Constitutiva
 - La última que consigne cualquier modificación a la anterior.
 - Las que contengan los nombramientos de apoderados para suscribir Títulos de Créditos y actos de dominio para el Factoring con recurso.
- d. En caso de tener créditos hipotecarios, refaccionarios de habilitación o avío, presentar copia del contrato celebrado con el acreditante.
- e. En caso de existir obligado solidario (tercera persona)
- Persona Física.- Relación de bienes inmueble acompañado de la escritura de propiedad, con datos de inscripción en el Registro Público o de ser posible avalúo o en su defecto señalar valor aproximado del inmueble.
 - Persona Moral.- La documentación señalada en los incisos de la letra A a la D, dentro del objeto social deberá tener el de otorgar avales y garantizar obligaciones de terceros.
Los apoderados deberán tener facultades para celebrar actos de administración y suscripción de Títulos de Crédito.

CAPITULO V

FACTORING INTERNACIONAL (EXPORTACION)

OBJETIVO

Apoyar a los exportadores en sus ventas al exterior, mediante la cobertura de su riesgo crediticio de sus compradores en el extranjero.

Herramienta que permite incrementar y fomentar sus exportaciones.

CARACTERISTICAS DEL FACTORING

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

- El costo es competitivo con los productos similares en el mercado de cobertura y cobranza internacional.
- El personal se realiza por personal altamente calificado lo cual deriva en agilidad, eficiencia y profesionalismo en el servicio.

PARTES INTEGRANTES DEL FACTORING

- a. Exportador o cedente, es la parte que factura los bienes suministrados o la prestación de servicios a un deudor en el extranjero.
- b. Importador o deudor, es la parte obligada a pagar la factura emitida por el exportador.
- c. Factor, fija las condiciones del contrato en lo referente a los créditos otorgados por suministros efectuados a clientes extranjeros del exportador.
- d. Factor importador, es la empresa que observe el riesgo por el importador y se encarga de la administración y gestión de cobranza.

LAS TECNICAS DEL FACTORING INTERNACIONAL

Se puede afirmar que el factoring internacional ha acumulado experiencias que se han convertido en técnicas, como la información y los servicios de comercialización. Ya que el factoring internacional utiliza instrumentos financieros como la carta de crédito, financiamiento a la exportación y el seguro de crédito.

La carta de Crédito.- Documento expedido por un banco, generalmente en relación con una operación de comercio internacional por medio de la cual

el banco reemplaza al comprador como parte obligada al pago. El exportador basa su expectativa de cobro en el banco más que en el importador el banco deberá ser reembolsado por el importador.

La carta de crédito es el instrumento más ampliamente usado en la banca internacional. Facilita el comercio internacional, particularmente durante épocas de incertidumbre económicas y políticas.

La carta de crédito asegura el pago a la persona que vende mercancías.- Por otra parte, asegura al comprador que no se le exigirá el pago hasta que el vendedor embarque los bienes que proporciona al comprador, y al vendedor protección mutua en el trato entre ambos.

Seguro de crédito.- Tiene por objeto el pago de la indemnización de una parte proporcional de las pérdidas que sufra el asegurado a consecuencia de la insolvencia total o parcial de sus clientes deudores por créditos co merciales.

MECANICA OPERATIVA

Esta se lleva a cabo en cuatro etapas que son:

- 1ra. Solicitud de Servicio
- 2da. Aceptación y Cesión
- 3ra. Vigencia de la Operación
- 4a. Cobranza

En el siguiente cuadro se explican las cuatro etapas.

FACTORING EXPORTACION

ETAPA PRELIMINAR

MEXICO

EXPORTADORA MANUFACTURERA (Cedente)

ALEMANIA

IMPORTES HANDS AG (Deudor)

Establece una relación comercial en la que el importador alemán se compromete a comprar de Exportadora - Manufacturera en los siguientes términos:

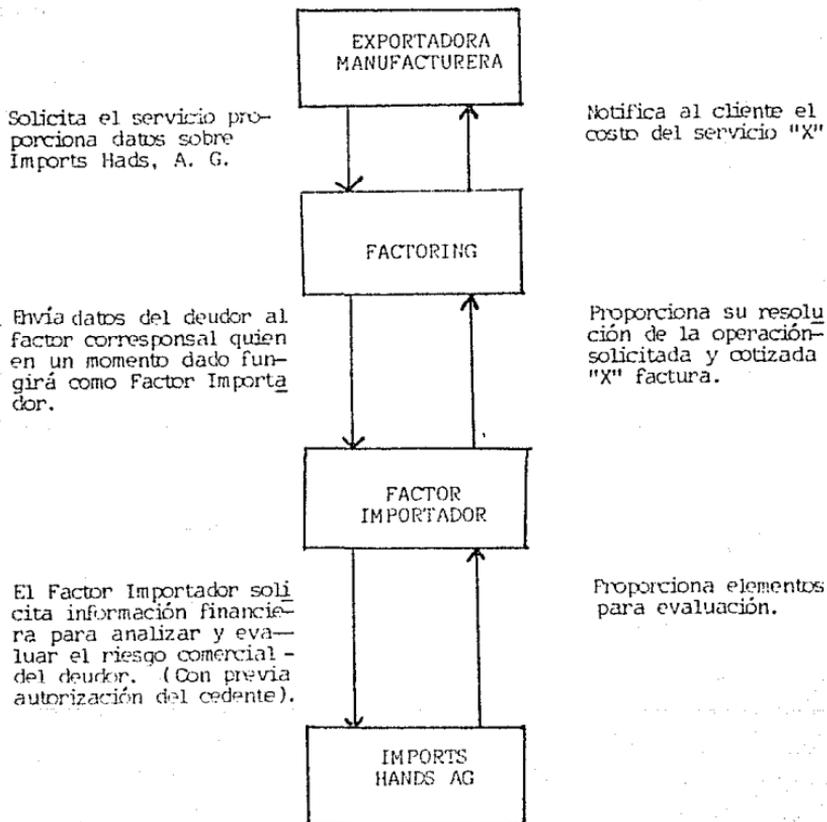
- Embarques mensuales de manufacturas y equipos por montos de — USD mensuales a plazos de 90 — días.
- Forma de pago: Contra prestación de factura (conforme a lo establecido en el contrato de C/V).

Nota: El exportador actualmente cubre el riesgo comercial mediante el seguro a fin de cubrir los requisitos.

FACTORIZING DE EXPORTACION

1ra. ETAPA

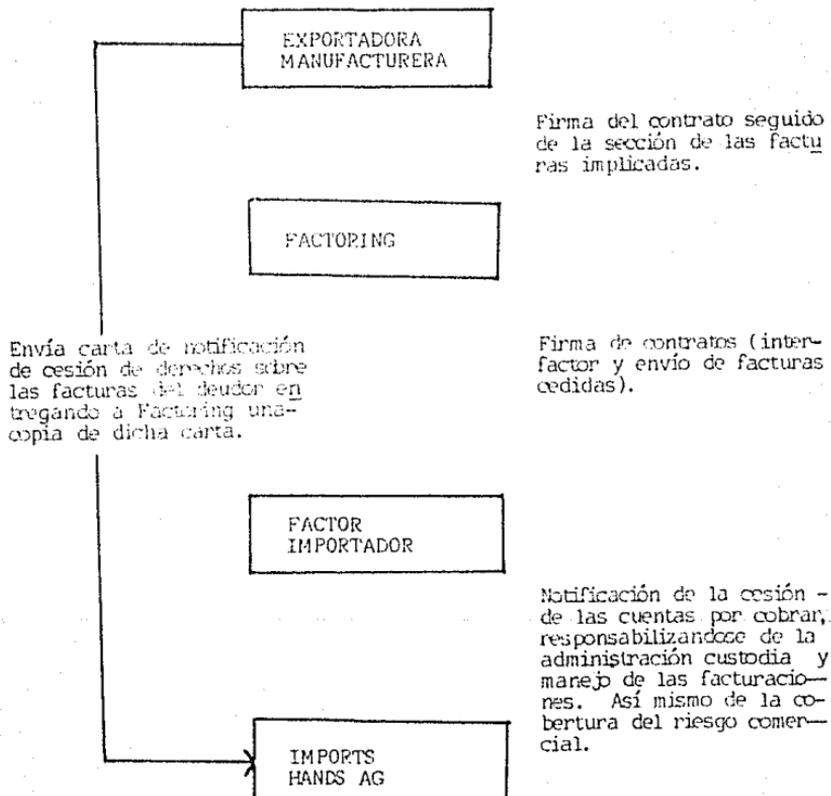
SOLICITUD Y CALIFICACION



FACTORIZING DE EXPORTACION

ACEPTACION Y CESION

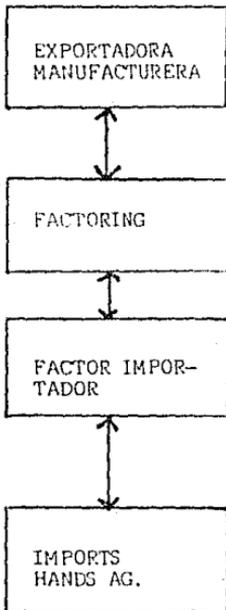
2da. ETAPA



SERING DE EXPORTACIONES

3a. ETAPA

OPERACIONES

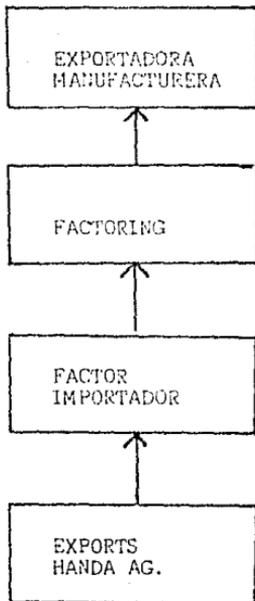


Intercambio periódico de reportes - (semanales, quincenales, mensuales) sobre la cobranza con el fin de llevar un control adecuado de los movimientos y detectar cualquier anomalía que pudiese surgir y que afecte la cobranza.

FACTORIZING DE IMPORTACION

4a. ETAPA

COBRANZA



Remite la cobranza al cliente a lo convenido, deduciendo - la comision.

Transfiere el pago conforme a las instituciones indicadas

Pago de facturación en la fecha estipulada

CONCLUSIONES

Este nuevo sistema de factoraje en México ha venido a revolucionar la forma de financiamiento para el sector industrial, dando un marcado apoyo-aquel sector que lo necesita, el factoraje como se ha visto se dedica al - financiamiento por medio de las cuentas por cobrar, su finalidad es dar - oportunidad a la pequeña, mediana y grande empresa de tener un desa - rrollo que las haga salir adelante.

Anteriormente no se hacía uso de las cuentas por cobrar debido al desco - nocimiento que se tenía de cómo financiarse por este medio. Es importan - te mencionar que en este trabajo se da la pauta para que todos los prog - tadores de servicio, comerciantes e industriales que tengan la necesidad - de financiarse sepan a dónde recurrir y tengan el apoyo económico que - estaban necesitando.

Se puede decir que ha terminado la época en que el intermediario, el prog - tamista, ya no podrá operar de forma pignoratícia porque ahora existe - otro mecanismo muy importante, aparte de los ya conocidos tradicionalmen - te como eran los que prestaba la banca.

El factoraje tiene múltiples ventajas, ya que otorga liquidez a todos los - empresarios, permite supervisar el comportamiento de pagos de las empre - sas y en detectar los patrones de conducta de las firmas que sí cumplan - a tiempo con sus compromisos y también permite, detectar aquellas firmas - que son morosas o poco fiables.

Las sociedades de factoraje depuran el crédito comercial en México en bo - neficio de una mayor transparencia, agilidad y eficiencia de las transaccio - nes mercantiles. De acuerdo a las necesidades de cada cliente se fonfigu - ra la operación.

Existen tres formas de ofrecer el servicio de factoraje que son: con pago sin recurso y a proveedores. Se ha explicado cada una de estas formas, como es el caso donde el cliente prefiere tomar el riesgo, en otros casos el factor es quien prefiere correr el riesgo y en casos de las cadenas comerciales el servicio se ofrece a sus proveedores para que automáticamente obtengan liquidez por las ventas que realizan.

Decimos que el servicio se hace en función de las necesidades específicas de cada cliente porque se puede adelantar el pago o dársele hasta el vencimiento con intereses anticipados o en su defecto hasta el término del plazo y con cobranza por medio del factoraje.

Ahora con el creciente interés de las empresas por exportar, cobra importancia el factoraje internacional, ya que ayuda sobre todo a las pequeñas y medianas empresas exportadoras a mitigar el riesgo que representa la falta de conocimiento sobre los mercados foráneos y a conseguir recursos en el momento que se necesitan.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS

Libro: Administración financiera
 Auditor: Robert W. Johnson
 Editorial: Continental

Libro: Fundamentos de Administración Financiera
 Autor: J. Fred Weston
 Eugene F. Brigham
 Editorial: Interamericana, S. A. de C. V.

Libro: Contabilidad Intermedia I
 Autor: Raul Riño Alvarez
 Editorial: Trillas, S. A.

Libro: Derecho Mercantil Mexicano
 Autor: Rafael de Pina Vara

LEYES

Ley: Código Civil para el D. F.
 Editorial: Porrúa

Ley: Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito
 Editorial: Porrúa

OTROS

Folleto de Factoring Serfín, S. A., del Congreso celebrado en México en el año de 1988.

Ponencia presentada por el Lic. L. Antonio Vargas Valera, Director de - Factoring Serfín, S. A., en el "Simposium Financiero". Organizado por el Instituto Mexicano de Ejecutivos en Finanzas.