

300602

3
2
y



UNIVERSIDAD LA SALLE

ESCUELA DE ADMINISTRACION
Incorporada a la U.N.A.M.

EL FACTORAJE FINANCIERO: UN GENERADOR INNOVATIVO DE RECURSOS FINANCIEROS PARA LA ECONOMIA MEXICANA

Seminario de Investigación Administrativa

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A :

RICARDO CEDILLO DEL RIO

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

México, D. F.

1991



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.

INDICE

	página
Introducción	i
Metodología de la Investigación	iv
CAPITULO I ANTECEDENTES DEL FACTORAJE FINANCIERO EN MEXICO	
1.1. Concepto	1
1.2. Historia del Factoraje Financiero	4
1.3. Introducción en México	10
1.4. Tratado de Libre Comercio	15
CAPITULO II DESCRIPCION DEL SERVICIO DE FACTORAJE FINANCIERO.	
2.1. El Servicio del Factoraje Financiero	24
2.1.1. Factoraje Financiero con traspaso físico de documentos.	26
2.1.2. Factoraje Financiero en Libros	26
2.2. Otro tipo de Servicios del Factoraje Financiero	27
2.3. Relación Jurídica del Factoraje Financiero	29
2.4. El Contrato de Factoraje Financiero	31
2.5. Alcances del Servicio del Factoraje Financiero	34
2.5.1. El Factoraje Financiero como Técnica Administrativa	35
2.5.2. El Factoraje Financiero como Técnica Contable	36

2.6. Figuras Afines	
2.6.1. Apertura de Crédito	39
2.6.2. Documento Mercantil	40
2.6.3. Crédito Prendario	40
2.6.4. Documento de Crédito en Libros	41

CAPITULO III TIPOS DE FACTORAJE FINANCIERO

3.1. Factoraje Financiero con Recurso	42
3.1.1. Compra a Valor Presente	44
3.1.2. Compra con anticipos a cuenta del pago acordado (Prefactoraje)	44
3.2. Factoraje Financiero Sin Recurso	46
3.2.1. Con pago al vencimiento	47
3.2.2. Con pago anticipado	47
3.3. Factoraje Financiero a Proveedores	49
3.4. Factoraje Financiero Internacional	49

CAPITULO IV MECANICA DE OPERACION

4.1. Análisis de Crédito	57
4.2. Contrato de Promesa de Factoraje	60
4.2.1. Pagaré de Garantía	61
4.2.2. Contrato de Factoraje Financiero	62
4.2.3. Factoraje Financiero Internacional	62
4.3. Costo del Factoraje Financiero	65
4.4. Mecánica del Factoraje Financiero	69

**CAPITULO V VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL
 FACTORAJE**

5.1. Ventajas del Factoraje Financiero	74
5.2. Desventajas del Factoraje Financiero	81
Caso Práctico	86
Conclusiones	vi
Bibliografía	ix

INTRODUCCION

Realicé la investigación sobre el servicio de Factoraje Financiero en México porque es un tema relativamente nuevo, y me da la oportunidad de encontrar criterios y conceptos actuales.

Las diferentes formas de financiamiento que existían en México, eran en gran medida, métodos onerosos para las empresas, sobre todo para las pequeñas y medianas; igualmente era enfrentarse a innumerables requisitos y trámites burocráticos. Aunado a ello, por la severa crisis que vivió el país en la década pasada, se vio afectado por una gran astringencia crediticia.

Por tal motivo, se deben buscar nuevas formas y caminos de obtención de recursos que se adecúen a las necesidades de cada empresa.

La tasa del costo del financiamiento es un elemento relevante que nos sirve de parámetro para decidir entre una alternativa u otra, sin embargo, debemos tomar en cuenta que sea en forma oportuna y ágil la obtención de los recursos. Es en este momento, en el que integramos todos los elementos que envuelven al crédito cuando podemos conocer su verdadero costo.

La apertura económica que se lleva a cabo en el país obliga a las empresas mexicanas a ser más eficientes y productivas, para que de esta manera, enfrenten en forma competitiva los grandes retos que se presenten.

El Factoraje Financiero es la figura más reciente para allegarse de recursos y cuyo desarrollo ha sido el más intenso en los últimos años.

Asimismo, las empresas de Factoraje fueron las últimas en ser reconocidas dentro del Sistema Financiero Mexicano, denominándose el servicio "Factoraje Financiero".

Al ser una figura en desarrollo propicia también que existan problemas de conceptos, de estructura, de legislación, y de regulación.

En países desarrollados, por el contrario, el Factoraje ha estado presente desde mucho tiempo atrás, desenvolviéndose de una manera más formal a principios de este siglo.

La agilidad del servicio no sólo se puede aplicar en el ámbito local, sino también en el internacional. Este último servicio se encuentra muy reducido en

México, pero las perspectivas de crecimiento son enormes, debido por un lado, a la globalización de las economías; y por el otro, al apoyo que se les está dando a las exportaciones en el país.

El análisis que como administrador hago del tema, no se limita a la función de financiamiento, sino también a sus funciones administrativas y operativas dentro de la empresa contratante.

La misión de esta investigación es la de analizar el servicio de Factoraje Financiero en México, para determinar su estructura, sus alcances y sus limitaciones.

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION**Título**

El Factoraje Financiero: Un Generador Innovativo de Recursos Financieros para la Economía Mexicana.

Hipótesis

El Factoraje Financiero es un elemento innovativo en la economía mexicana.

Objetivo

Analizar el servicio de Factoraje Financiero en México, para determinar su estructura, sus alcances y limitaciones como un elemento generador de recursos financieros.

Planteamiento del Problema

¿ Hasta qué punto se puede considerar al Factoraje Financiero como un acelerador de la economía mexicana ?

Fuentes de Información

Estudio bibliográfico e Investigación de Campo.

Teorías a Desarrollar

Teorías Financieras.

Métodos de Investigación

Método Deductivo e Inductivo.

Delimitación del Universo

La República Mexicana.

Período Histórico

1990-1991.

**CAPITULO I ANTECEDENTES DEL FACTORAJE FINANCIERO
 EN MEXICO**

1.1. Concepto

1.2. Historia del Factoraje Financiero

1.3. Introducción en México

1.4. Tratado de Libre Comercio

1.1. CONCEPTO

Al definir una palabra, lo primero es determinar su esencia, esto es, su etimología, de tal forma, la palabra Factoraje se desprende del latín factor, factoris; el que hace una cosa.

El jurista Ulpiano (1) en la Roma Antigua define tal actividad de la siguiente forma: "... como la persona que se encuentra frente de una organización administrándola". A dicho sujeto se le conocía como "institor" cuando estaba al frente en un comercio en tierra y cuando era un comercio marino se le denominaba "magister navis".

Como hemos podido observar, la palabra "Factoraje", en su sentido etimológico, no era una actividad de alcances financieros, más bien era una actividad realizada por el "factor", la cual consistía en una "representación" de un determinado comerciante o mercader, gestionando a su nombre los asuntos

(1) Petit Eugéne, " Tratado Elemental de Derecho Romano ", Edic.Porrúa, S.A., México 1985, Tratado 481

relacionados con el negocio, podemos catalogarlo como el empleado de confianza del comerciante o mercader.

Para el Derecho Mexicano y en específico en el Código de Comercio, nos define que como agentes auxiliares del comercio organizado hay 2 tipos:

- 1) Los independientes o autónomos
- 2) Los dependientes

En los dependientes es donde entra el factor. Para tal afirmación, nos vamos al Artículo 309 del Código de Comercio que en su primer párrafo nos define: " Se reputarán factores los que tengan la dirección de alguna empresa o establecimiento fabril o comercial, o estén autorizados para contratar respecto a todos los negocios concernientes a dichos establecimientos o empresas, por cuenta y a nombre de los propietarios de los mismos ". Aquí nos podemos dar cuenta que el factor es tomado como el administrador del negocio.

El concepto moderno de Factoraje se deriva del anglicismo "Factoring", el cual es un servicio que parte de la cesión de derechos o de créditos no vencidos al factor por parte de la empresa propietaria de las cuentas, para que el factor las cobre en el momento de su vencimiento. Dicha venta

se realiza en firme, esto es, en efectivo. Podemos encontrar dos formas principales en este tipo de práctica, con y sin recurso.

La utilización del Factoraje Financiero en la actualidad no se limita sólo a la compra de cuentas por cobrar, sino también a realizar los siguientes servicios:

- Investigador de la clientela

El factor realiza una investigación de la solvencia moral y económica del comprador prospecto, determinándole límites de crédito.

- Garantiza el cobro

Al evaluarse el riesgo por parte del factor, las posibilidades de insolvencia por parte del deudor de la cuenta por cobrar se nulifican, minimizando el riesgo de cuentas incobrables.

- Contabilización de las ventas

Se concentran los cobros en una sola cuenta, la del factor, evitándose posibles imprecisiones por un registro diversificado.

- Cobranza

El factor absorbe el costo de la cobranza liberando, por tanto, a la empresa de dicho costo.

- Financiamiento

A solicitud del cedente, el factor podrá dar anticipos sobre las cuentas cedidas.

Al analizar todos estos aspectos, podemos conceptualizar al Factoraje como un servicio de financiamiento que se realiza a través de la cesión de cuentas por cobrar no vencidas a una empresa denominada factor, pudiendo ser con y sin recurso, ofreciendo también servicios conexos como son:

- Garantizar el cobro de la cuenta por cobrar.
- Realizar la cobranza.
- Investigador de la clientela.

1.2. HISTORIA DEL FACTORAJE FINANCIERO

Es difícil precisar el momento exacto en que se da el origen del Factoraje Financiero, más bien nace en el

momento en que las necesidades de comerciar necesitaban una forma más ágil de llevarse a cabo.

Así tenemos que Toutain (2) nos menciona:"... En Atenas en el siglo V existían los cambistas o trapezistas instalados en el mercado, los cuales realizaban las siguientes operaciones...:

- Ayudaban a sus clientes en la redacción de contratos y los recibían en depósito.

- Se encargaban de satisfacer los pagos, ya sea con los fondos remitidos por el deudor, o anticipándolos ellos en dinero.

- Abrían a sus clientes cuentas corrientes

- Practicaban el cambio con otras plazas y,

- Prestaban dinero a particulares."

(2) Silva Herzog Jesús, " Historia del Pensamiento Económico-Social de la Antigüedad al Siglo XVI", Edic.Fondo de Cultura Económica, México 1961, Págs.39-40

En Roma, 240 años antes de Cristo, se realizaba un tipo de operación parecida al Factoraje tal y como lo conocemos hoy en día; en ella el factor era un auxiliar del hombre de negocios romano.

En este sentido Herbert R. Silverman (3) nos comenta: "...El factor se fue convirtiendo poco a poco en más que un agente, ya que tenía la oportunidad de crecer por su propia cuenta y convertirse en comerciante, vendedor, o comprador completando el manejo de bienes en consignación."

Siendo Roma la cuna del pensamiento occidental, sus palabras se tomaron para darles un nuevo concepto, y es por ello que entre los siglos XV y XVI surge en Inglaterra el concepto moderno de Factoraje, esto debido al advenimiento del período colonial y el comienzo de la Revolución Industrial.

Los ingleses, en su mayoría del ramo textil, se dieron cuenta que las colonias que se habían

(3) The New Comen Society, " Form Clath Factor to The New Force in Finance", February 8th, 1962, Pág.14.

descubierto en América no sólo eran tierras fértiles, sino también representaban un mercado potencial muy importante para ser explotado. En efecto, la colonización fue también un intercambio de productos que se debía aprovechar grandemente, por tal motivo, dentro de los inmigrantes hacia las colonias llamadas "pilgrims", iban factores. Entre comerciantes se aplicaba el término también para " el apoderado con mandato para traficar en nombre y por cuenta del poderdante"(4).

Los factores se encargaban de distribuir la mercancía teniendo la obligación de custodiarla hasta la realización de la venta, encargándose también de la cobranza.

La operación de custodia por parte del factor era semejante al "depósito" con la diferencia de que el factor tenía plena libertad de escoger mercancías, clientes, condiciones de venta y cobro.

(4) Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje, S.C., "El Factoraje Actual en México ", México 1989, Pág.1-1.

La colonia se había convertido en tan buen negocio que el factor empezó a mandar cantidades de dinero por adelantado al país de origen, para que éste mantuviera sus plantas produciendo. En esa época se va definiendo la función del factor como el que se encarga de financiar a las empresas a través de la venta de sus carteras.

En 1890 surge un hecho importante en las colonias para el factor, pues los textileros europeos son prácticamente forzados a salirse del mercado americano. Ante tal situación, el auxilio y financiamiento a la industria textil americana se hacía necesario. El factor proporcionó la siguiente ayuda:

- Control de crédito y protección contra cuentas incobrables.

- Contabilidad detallada de las ventas.

- Cobranza y financiamiento de las cuentas por cobrar.

La evolución que sufre el factor de auxiliar de comerciante a recurso de éste, surge en 1905 en

Chicago, Illinois, E.U.A., donde se realiza la primera operación de Factoraje. Es en este momento que empieza su introducción en otras ramas económicas como la automotriz, mueblera, llantera, etc.

Es entre 1931 y 1933 donde empieza su ascenso importante en E.U.A., debido a la crisis bancaria y monetaria que vivía el país en aquellos años. El servicio de financiamiento al capital de trabajo de las empresas a través de sus cuentas por cobrar tienen un vertiginoso crecimiento, la banca norteamericana prueba las potencialidades y alcances de este instrumento obteniendo resultados halagadores. A finales de la década de los 50's, las empresas de Factoraje americanas incursionan en el mercado europeo, actualmente el más próspero y moderno del mundo después de E.U.A.

Como hemos podido observar, el desarrollo del Factoraje comienza, primero, como una actividad comercial, lo que le ayuda a tener un conocimiento más amplio del mercado, posteriormente se introduce en actividades administrativas, en donde realiza acciones de cobranza y evaluación de compradores. Por último, efectúa una actividad de financiamiento de la cartera, y es en esta etapa, donde hace a un lado la

actividad comercial y se enfoca a financiar y administrar únicamente.

1.3. INTRODUCCION EN MEXICO

El Factoraje Financiero en México empieza desde su inicio como una actividad financiera . No existen indicios claros de su aplicación en el pasado, aunque quizás las compras de cartera en el Mercado de La Merced y el Centro de la Capital siempre han existido.

Ahora bien, hablar de la introducción en México, es hablar de una etapa de la evolución del Sistema Financiero Mexicano. Estos indicios los encontramos a principios de la década de los 60's, en la Asamblea de la Convención Nacional Bancaria efectuada en la Ciudad de Monterrey, N.L. En dicha reunión, el Presidente de la Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN), dio la propuesta para la introducción del "Factoring" en México y, respaldaba su propuesta en el sentido de que el "Factoring" había demostrado ser una herramienta útil de financiamiento generalmente en el corto plazo para la industria en general, con modalidades muy interesantes, entre las que mencionaba la compra de

cuentas por cobrar sin responsabilidad de resultados para el cliente de la empresa de Factoraje (Old Line Factoring), y que substituiría a financiamientos tradicionalmente usados en aquellos años como los créditos de habilitación y avío, créditos directos, descuentos mercantiles o descuentos de crédito en libros, ofreciéndoles mayores ventajas el "Factoring".

Años después la Cámara Nacional de la Industria del Vestido, ante la Asamblea que congregaba al VI Congreso Nacional de Industriales que se llevó a cabo en Guadalajara, Jal., presentó una ponencia para que las autoridades públicas y privadas en la materia realizaran las actividades necesarias para la implantación de la figura del "Factoring" en México para satisfacer la demanda de crédito "extrabursátil", en un principio realizado por intermediarios de la banca extranjera, bancos y casas de bolsa.

Así, el Banco Nacional de México, S.A., efectuó diversos estudios en varios países de Europa y en Estados Unidos para poder adaptar al contexto mexicano las técnicas y modalidades del Factoraje.

Su difusión y utilización en los primeros años fue más que modesta, debido a que en aquella época las

necesidades de liquidez no eran tan apremiantes como resultado, principalmente, de una economía estable, así como al lógico temor a que no funcionara y por tanto, no había que arriesgarse mucho.

Se fundaron simultáneamente dos empresas de Factoraje en su modalidad de "con recurso":

- **Walter E. Heller de México, S.A.**

Constituída por el grupo encabezado por Carlos Trouyet y por Walter E. Heller Overseas Corporation de Chicago (División de la empresa de Factoraje más grande del mundo, Walter E. Heller International Corp., cuyo propietario actualmente es Fuji Bank).

- **Corporación Interamericana, S.A.**

Constituída por Luis Echeverría Capo, Financiera Colón, Jack Fleshman y, años después, Burton Grossman, Joaquín Casassus y otros, como el Chase Manhattan Bank (20%), que después vendió su participación al Wells Fargo Bank.

El primer servicio de Factoraje Financiero no documentado lo inició Corporación Interamericana,

S.A., y le siguió Corporación Interamericana Serfin, S.A., en 1967. (Actualmente Factoring Serfin, S.A).

En 1975, Walter E. Heller de México desaparece ante la muerte del Sr. Trouyet , se asocia entonces Walter E. Heller Overseas Corporation con el Grupo Interamericana para formar Factoring Interamericana, S.A.

En ese mismo año, Factoring Serfin, S.A., inicia la operación del Factoraje Financiero puro (sin riesgo para el usuario o mejor conocido como Factoraje Financiero sin recurso). Se crearon con ello tres empresas dedicadas principalmente a este tipo de Factoraje Financiero: Prodelmex Bancreser, S.A. de C.V., Factoring Banamex, S.A., y Factoring Credimex, S.A.

En el año de 1982, con la nacionalización de la Banca Mexicana, decretada por el entonces Presidente de la República Mexicana, Lic. José López Portillo, los recursos de la Banca se destinaron hacia actividades prioritarias de aquel momento, lo que propició que las recién creadas Sociedades Nacionales de Crédito retiraran recursos en áreas como la de Factoraje Financiero. Las únicas empresas que se mantuvieron

con apoyo fueron Factoring Credimex, S.A. y Factoring Banamex, S.A.

A partir de ese año, el mercado del Factoraje Financiero se mantuvo en letargo, principalmente debido a la situación económica que vivía el país, fue en el año de 1986, cuando empezó a tomar un fuerte impulso.

Podemos determinar que fueron dos los aspectos principales que propiciaron este impulso:

- Indisponibilidad de crédito en la economía

Había una aguda astringencia de crédito, como consecuencia del creciente déficit fiscal del Estado, que para financiarse compitió fuertemente por los recursos y ahorro interno disponibles, además de existir una excesiva carga financiera derivada por la deuda externa .

- Inflación Alta

La elevada inflación provocó que el período de cobro fuera un arma muy importante para ganar mercado, a mayor plazo de pago, mayor mercado, lo que representa un enorme costo financiero y de oportunidad para las empresas.

En el año de 1988 las empresas de Factoraje Financiero más importantes del mercado comenzaron a reunirse con el objeto de conocerse y también para comprender la magnitud, la forma de operación, las necesidades y potencialidades del mercado. En junio de ese año nace la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje Financiero, S.C., (AMEFAC) (ANEXO 1 PAG.21) cuya finalidad principal sería la de promover el Factoraje Financiero y ayudar a sus agremiados a estudiar el mercado.

De tal forma, con la participación de agentes financieros y el establecimiento y desarrollo de empresas regionales de Factoraje (aunados a la nueva ley de 1991 que facilita la transmisión de derechos de crédito), han alentado la introducción de nuevos sectores como el alimenticio, metal - mecánico, medicinal, exportación, importación, maquila, extracción y turismo. Colocándose en el segundo lugar en el Continente Americano (después de E.U.A.).

1.4 EL TRATADO DE LIBRE.COMERCIO.

En principio, es importante resaltar que el Factoraje en E.U.A. es visto como una actividad mercantil; esto debido a que los pagos que el factor otorga por

adelantado no se califica como un financiamiento sino como un anticipo de las facturas adquiridas.

Tomando como referencia al capital contable las empresas de Factoraje mexicanas se clasifican a nivel internacional como pequeñas.

Se enfrentará una gran competencia por el mercado. Esto demandará más personal con mayor capacitación en los diversos aspectos que intervienen en el Factoraje.

Asimismo, la competencia para atender el mercado requerirá estudios más minuciosos de mercadotecnia para "crear" una imagen al cliente, también se necesitarán programas de publicidad y promoción más especializados para que el usuario no desconozca, como hasta el momento, las ventajas de adquirir el servicio de Factoraje Financiero.

Para lograr una mayor eficiencia y mejores niveles de calidad en el servicio, será necesario avanzar en la automatización de las operaciones, así como mejorar los sistemas de información y procesamiento de datos. Los sistemas de Telecomunicaciones deberán suplir las limitaciones de oficinas y sucursales, así como la falta de presencia en algunas regiones del país.

Un punto más a considerar, son los trámites para autorizar y emitir instrumentos de fondeo, los cuales requieren en su mayoría largos periodos para su obtención.

Esto último impide optimizar los costos de fondeo y, por ende, abaratar el precio de los servicios, debido a las condiciones de cambio continuo que observan los mercados financieros en México, la administración de la tesorería se vuelve difícil de presupuestar.

Los recursos financieros no se encuentran disponibles para el sector en general. Los pocos recursos en moneda extranjera se obtienen mediante emisión de títulos a sobretasa, lo que incrementa notoriamente el costo del fondeo.

Es un hecho que, en un Acuerdo de Libre Comercio se involucren dos conceptos: competencia y competitividad, los cuales se complementan debido a que su significado y efectos son distintos (5).

(5) Competencia: oposición o rivalidad entre dos o más que aspiran a tener la misma cosa.

Competitividad: Capacidad de competir

Uno de los principales objetivos de un Acuerdo de Libre Comercio es propiciar la competencia entre sus partes firmantes. El resultado final es lograr mayor competencia entre sus involucrados, además de lograr mayor eficiencia económica, que se traduce en bienes y servicios de mejor calidad y menor precio.

Por su parte, la competitividad significa la capacidad o fortaleza con la que las empresas de Factoraje Financiero ya establecidas en México pueden competir, pero no sólo en un plan pasivo de esperar a que las empresas extranjeras vengan, sino que actúen de manera activa en la conquista del mercado foráneo.

Una ventaja importante de las empresas nacionales es su conocimiento del mercado mexicano, lo que conlleva a predeterminedar comportamientos futuros en el mismo.

Habrà que tener mucho cuidado en cuanto al precio del servicio, debido a que este punto es aún la principal influencia en los niveles de demanda, por tanto los elementos que lo determinan deberán optimizarse al máximo, sin afectar la calidad. Dichos elementos son los siguientes:

- El costo de los pasivos u obligaciones bancarias.

- Los gastos de operación, principalmente de personal.

- El rendimiento real deseado del capital contable.

- La relación entre el plazo del Factoraje Financiero y la de los pasivos.

- El riesgo implícito en las modalidades del Factoraje Financiero.

No es posible por el momento, anticipar con precisión cuando puedan equipararse el costo del fondeo, el denominado "Riesgo México" y el acceso a la tecnología con las condiciones de Estados Unidos y Canadá.

Además de ello, el "encaje" que tienen las empresas de Factoraje Financiero al invertir como mínimo un 40% de su capital pagado y de sus reservas de capital en valores gubernamentales, les pone en desventaja al operar bajo estos lineamientos; esto último debido a que al ser las empresas de Factoraje Financiero un elemento nuevo, su legislación basada sobre todo en

una experiencia bancaria, lo que limita su desarrollo.

ANEXO 1**Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje Financiero, A.C.****Empresas de Factoraje Financiero Asociadas (1991).**

- Aba Factor S.A. de C.V.
- Arka Factoring S.A. de C.V.
- Bursafac, S.A. de C.V.
- Factor Aurum, S.A. de C.V.
- Factor de Capitales, S.A. de C.V.
- Factor Dimex, S.A. de C.V.
- Factor Finamex, S.A. de C.V.
- Factor Ingreso, S.A. de C.V.
- Factor Prim, S.A. de C.V.
- Leasco, S.A. de C.V.
- Profacmex, S.A. de C.V.
- Servicios Inlat, S.A. de C.V.
- Alfa Ingeniería de la Administración, S.A. de C.V.
- Asesores en Servicios Financieros, S.A. de C.V.
- Cartera Realizada, S.A. de C.V.
- C.C.M. Factor, S.A. de C.V.
- Comisiones e Inversiones Nacionales, S.A. de C.V.
- Corporación Internacional de Factoraje, S.A. de C.V.
- Corporativo Grupo Orven, S.A. de C.V.
- Dinámica Profact, S.A. de C.V.
- Factor Arne S.A. de C.V.
- Factor Dinámico, S.A. de C.V.

Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje Financiero, A.C.

- Factor Facturas, S.A. de C.V.
- Factor Fin, S.A. de C.V.
- Factor Feld S.A. de C.V.
- Factor Industrial y Comercial S.A. de C.V.
- Factor Interamericano, S.A. de C.V.
- Factor Invest, S.A. de C.V.
- Factor Liquidez Empresarial, S.A. de C.V.
- Factor Logístico, S.A. de C.V.
- Factor Operacional, S.A. de C.V.
- Factor Premier, S.A. de C.V.
- Factor Profin de Occidente, S.A. de C.V.
- Factor Quadrum de Mexico, S.A. de C.V.
- Factoraje Alcamex, S.A. de C.V.
- Factoraje Atlas, S.A. de C.V.
- Factoraje Credimex, S.A. de C.V.
- Factoring Estratégico, S.A. de C.V.
- Factoring Overseas, S.A. de C.V.
- Finca Agil, S.A. de C.V.
- Impulsora Factor, S.A. de C.V.
- Impulsora Mexicana de Factoraje, S.A. de C.V.
- Ipso Factoraje Especializada, S.A. de C.V.
- Liquidez Empresarial Factorizada, S.A. de C.V.
- Mesc Sociedad de Factoring, S.A. de C.V.
- Multidescuentos, S.A. de C.V.

Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje Financiero, A.C.

- Organización de Operación Factoring, S.A. de C.V.
- Organización Mexicana de Factoraje, S.A. de C.V.
- Panamericana de Factoraje, S.A. de C.V.
- Promexfac, S.A. de C.V.
- Servicios Corporativos C.M.D., S.A. de C.V.
- Técnica Profesional de Inversiones, S.A. de C.V.
- Base de México, S.A. de C.V.
- Bolsa Mexicana de Descuento, S.A. de C.V.
- Citibank Corporación Mundial de Servicios, S.A. de C.V.
- Factor Atlántico, S.A. de C.V.
- Factormex, S.A. de C.V.
- Factor Monterrey, S.A. de C.V.
- Factor Multiva, S.A. de C.V.
- Factor Somex, S.A. de C.V.
- Factoraje Banamex, S.A. de C.V.
- Factoraje Bancomer, S.A. de C.V.
- Factoraje Cremi, S.A. de C.V.
- Factoraje Mercantil de Occidente, S.A. de C.V.
- Factoring Comermex, S.A. de C.V.
- Factoring Internacional, S.A. de C.V.
- Factoring Serfin, S.A. de C.V.
- Multifac, S.A. de C.V.
- Servicios de Factoraje de Oriente, S.A. de C.V.
- Factoraje Santander, S.A. de C.V.

**CAPITULO II DESCRIPCION DEL SERVICIO DE FACTORAJE
FINANCIERO**

- 2.1. El Servicio del Factoraje Financiero**
 - 2.1.1. Factoraje Financiero con traspaso físico de documentos.**
 - 2.1.2. Factoraje Financiero en Libros**

- 2.2. Otro tipo de Servicios del Factoraje Financiero**
- 2.3. Relación Jurídica del Factoraje Financiero**
- 2.4. El Contrato de Factoraje Financiero**
- 2.5. Alcances del Servicio del Factoraje Financiero**
 - 2.5.1. El Factoraje Financiero como Técnica Administrativa**
 - 2.5.2. El Factoraje Financiero como Técnica Contable**

- 2.6. Figuras Afines**
 - 2.6.1. Apertura de Crédito**
 - 2.6.2. Documento Mercantil**
 - 2.6.3. Crédito Prendario**
 - 2.6.4. Documento de Crédito en Libros**

2.1. EL SERVICIO DE FACTORAJE FINANCIERO

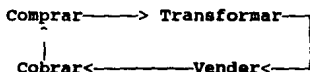
La agilidad en la operación ha tomado un valor determinante en estos tiempos de dinamismo y eficiencia. El área de Finanzas en la mayoría de las empresas se ha constituido como una área de relevante importancia para el desarrollo cotidiano y saludable del negocio.

El Factoraje Financiero ha venido a satisfacer necesidades de fuentes de recursos, y también a optimizar tanto los recursos administrativos como los financieros que intervienen en uno de los aspectos más sensibles en la empresa, como lo es, el capital de trabajo . Es importante hacer notar que el Factoraje Financiero en ningún momento viene a suplir o a desplazar otras fuentes de financiamiento, sino que llega para integrarse como una herramienta más dentro de la gama de alternativas tradicionales, o sea, viene a complementar el abanico de alternativas para la toma de decisiones.

Partiendo de lo anterior, podemos decir que las empresas de Factoraje Financiero ofrecen servicios técnicos altamente especializados con el fin de

lograr la máxima eficiencia en el manejo de las cuentas por cobrar.

En todo negocio se puede determinar la siguiente relación:



Como vemos, el manejo de la cobranza es una función esencial en el ciclo de toda empresa. Así también, resulta imprescindible para la penetración en el mercado de los productos de la empresa el poder "manipular" el plazo y condiciones de pago que se otorgan a los clientes, ya sean en mercados dominados por compradores o vendedores.

De tal forma, el servicio de Factoraje Financiero, es un servicio de financiamiento a través del cual una empresa proveedora cede por medio de un contrato sus cuentas por cobrar al factor, obteniendo un porcentaje en efectivo que generalmente fluctúa entre 70% y un 95% de su valor. El factor custodia la cuenta por cobrar y en su momento realiza físicamente la cobranza, instante en el cual, entrega a la empresa cedente la diferencia del porcentaje que no le entregó al inicio, (siempre y

cuando sea una operación de Factoraje Financiero con recurso).

El límite para el financiamiento a través del Factoraje Financiero se encuentra en la capacidad de la empresa para generar cuentas por cobrar, esto es, que el ciclo del Factoraje Financiero va a ir de acuerdo a la productividad de la empresa únicamente. Asimismo, el factor evaluará las cuentas por cobrar emitidas por la empresa para su compra futura.

El servicio de Factoraje Financiero se opera en 2 modalidades:

2.1.1. Factoraje Financiero con traspaso físico de documentos.

La empresa cedente vende sus cuentas por cobrar físicamente al factor, de tal forma, que éste lleve a cabo la administración de la cartera y la gestión de cobranza.

2.1.2. Factoraje Financiero en Libros.

La empresa cedente por medio de una relación, vende sus cuentas por cobrar al factor, éste a su vez, cede la custodia de los documentos que amparan estas

cuentas por cobrar a la empresa cedente, para que lleve a cabo la gestión de cobranza por cuenta del factor.

2.2. OTRO TIPO DE SERVICIOS DEL FACTORAJE FINANCIERO.

Con la experiencia adquirida a través del tiempo, el factor ha logrado diversificar los servicios que presta, ya no sólo es una opción para el financiamiento en el corto y mediano plazo sino que, puede realizar también los siguientes servicios:

a) Investigación a Compradores

El factor investiga acerca de la solvencia y moralidad de los compradores, lo que le proporciona una especialización en evaluaciones de cartera, la que realiza en un plazo breve generalmente, asignándole también los límites de crédito a cada comprador. De este modo, el factor evita la creación de un departamento de crédito al cedente, o si bien ya lo tiene, viene a complementarlo.

b) Guardia y Custodia de Documentos.

La empresa cedente al dar sus cuentas por cobrar, elimina los costos administrativos que se generan por el manejo de documentos, esto es, los costos por manipulación de facturas. Así, el factor se encarga de la guarda y custodia de la cuenta por cobrar.

c) Gestión de Cobranzas.

El factor toma a su cargo la obligación de la cobranza en la fecha señalada e incluso, la obligación de notificación o protesto en el caso de documentos por cobrar. De esta forma, el factor le evita al cedente un trabajo laborioso y, en la mayoría de los casos, oneroso.

d) Financiamiento

Como ya lo hemos señalado anteriormente, este servicio se realiza a través de la entrega de efectivo en un determinado porcentaje, a cambio de la cesión de cuentas o documentos por cobrar.

Podemos entonces afirmar, que el servicio de Factoraje Financiero se ha constituido en un servicio integral, ya que abarca tanto aspectos financieros como administrativos.

2.3. RELACION JURIDICA DEL FACTORAJE FINANCIERO.

La relación jurídica del servicio de Factoraje Financiero, nace en el momento mismo en que se formaliza la relación entre el cedente y el factor, a través de la firma de un contrato. Dicho contrato involucra a las siguientes personas:

- Factor:

Persona que proporciona en forma profesional los servicios de Factoraje Financiero, ya sea a nivel nacional y/o internacional.

- Usuario:

Comerciante persona física o moral que contrata con el factor la transferencia de los créditos derivados de sus actividades.

- Comprador:

Son personas físicas o morales que adquieren bienes producidos por los clientes.

De tal forma, los documentos de pago o cuentas por cobrar son los documentos que respaldan los derechos de crédito a favor del cliente y que emiten los compradores por virtud de diversos actos de comercio.

Dentro de este esquema al Factoraje Financiero se pretende compararlo con otras figuras jurídicas análogas como la apertura de crédito, el descuento tanto mercantil como de créditos en libros y el crédito prendario (estos conceptos se analizarán posteriormente), de tal forma que la doctrina se ha encargado de hacer notar la diferencia entre el Factoraje Financiero y cada una de las citadas figuras, inclinándose por considerarla como de naturaleza "sui generis".

El 3 de enero de 1990, apareció en el Diario Oficial de la Federación, el decreto por medio del cual las empresas de Factoraje Financiero pasaban a formar parte del Sistema Financiero Mexicano, catalogándose como Organizaciones Auxiliares de Crédito, dependientes de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; en el mismo documento se resolvió llamarle "Factoraje Financiero", para evitar problemas de semántica. De igual forma se regulan por el Reglamento para la Operación de Empresas de Factoraje Financiero del 16 de enero de 1991.

2.4. EL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO.

En el Derecho Mexicano y más específicamente en el Código Civil, en sus Artículos 1792 y 1793 nos determinan el significado de un contrato , y en los cuales nos dicen que es un acuerdo de voluntades, cuya finalidad es la de crear y transmitir derechos y obligaciones para las partes que en él intervienen.

Ahora bien, en el artículo 45-B de la Ley General de Organizaciones Auxiliares de Crédito se establece:

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

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

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

Dentro de esta misma Ley, nos señala que las empresas de Factoraje Financiero podrán si así lo requieren, realizar contratos de promesa de Factoraje o celebrar contratos con los deudores de derechos de crédito, comprometiéndose el factor a adquirir dichos derechos de crédito con la aceptación de los proveedores. El contrato de promesa de Factoraje es llamado normativo, debido a que norma la relación futura de los firmantes.

Asimismo, nos señala que sólo podrán ser objeto del contrato, los derechos de crédito no vencidos que se encuentren debidamente documentados (facturas, contrarrecibos, títulos de crédito o cualquier otro documento que acredite la existencia de derechos de crédito).

El contrato de Factoraje Financiero surtirá efecto desde la fecha en que haya sido notificado el deudor. Dicha notificación podrá llevarse a cabo de la siguiente manera:

- Entrega de documentación comprobatoria en la que conste la transmisión de derechos y acuse del deudor.

- Comunicación por correo certificado con acuse de recibo, telex o telefacsimil contraseñado o cualquier otro medio que evidencie su recepción por parte del deudor.

- Notificación realizada por un Fedatario Público.

La notificación se llevará a cabo en el domicilio del deudor efectuándose ante cualquier persona presente en él. El contrato de Factoraje Financiero tiene generalmente un año de duración (cuando se utilice el sistema de Factoraje Financiero en forma continua y no en operaciones aisladas por razones obvias). El control del Factoraje Financiero por su forma de operar es un crédito revolvente, ya que la línea asignada se puede utilizar hasta por el monto total asignado, y en el momento en que se pagan las cuentas por cobrar se puede volver a usar la línea.

Las empresas de Factoraje Financiero podrán delegar a terceros la administración y cobranza de los derechos de crédito, lo cual deberá documentarse mediante contratos ante fedatario público. En este tipo de contrato deberá incluirse la relación de los derechos de crédito que se transmiten. De tal forma, durante la vigencia del contrato mencionado, la empresa de Factoraje Financiero deberá convenir con su cliente

que podrá realizar visitas de inspección en los locales de las personas que realizarán la administración y cobranza de los derechos de crédito, con el objeto de verificar la existencia y vigencia de los mismos. El factor deberá levantar actas en las que asentará el procedimiento utilizado durante las inspecciones y el resultado de las mismas. El cliente que realice la cobranza no podrá exceder en el pago de la misma al factor de 10 días hábiles a aquel en que se efectúe la cobranza.

2.5. ALCANCES DEL SERVICIO DEL FACTORAJE FINANCIERO

El objeto de este punto es el de conocer los alcances no sólo como una técnica financiera, la cual nos proporciona una alternativa de liquidez en el corto plazo como punto más importante, pero a la vez nos ofrece un estudio especializado de crédito a clientes, lo que nos ayuda a protegernos contra cuentas de dudoso cobro. Sus alcances podemos determinarlos también en el área contable y administrativa.

2.5.1. El Factoraje Financiero como técnica administrativa

Creatividad e imaginación, son dos factores esenciales para que cualquier empresa desarrolle sus productos y mercados, por tal motivo, se debe estar muy atento a las necesidades del cliente, sus objetivos, su ubicación geográfica y a las variables del mercado que afecten sus operaciones. Debido a que existe una gama extensa de satisfactores de las necesidades del mercado, la competencia se ha vuelto cada vez más fuerte, los productos en muchos casos no sólo compiten en calidad y abastecimiento sino que también en precio. En efecto, la única manera de lograr un precio bajo implica ajustar algunos costos o renunciar a parte de la utilidad esperada.

Económicamente hablando, podemos afirmar que a menor precio de un producto, mayor será el mercado, esto conlleva a un incremento en ventas. Al darse este proceso, la rentabilidad de la inversión será mayor no sólo por volúmenes mayores de mercancía vendida sino también, por la habilidad de saber deducir gastos administrativos.

Por tal motivo, la figura del factor ayudará a alcanzar estos objetivos en las empresas (sobretudo

en empresas cíclicas, pues les proporciona un flujo constante de dinero, lo que ayuda a una mejor planeación), el factor puede ser la persona adecuada para solucionar problemas administrativos complejos a bajo costo, esto debido a la especialización y experiencia que tiene.

2.5.2. El Factoraje Financiero como técnica contable.

Basado en los principios de contabilidad generalmente aceptados (6), el factor se encargará de ayudar en la nueva marcha contable del usuario. Todas las transacciones se procesarán, clasificarán y acumularán para estructurar el panorama contable de la marcha del negocio y así poder elaborar presupuestos y otro tipo de proyecciones a corto y mediano plazo, así como controles en el activo circulante (sobre todo en el efectivo). El factor podrá coordinar la cobranza y los depósitos. Habrá verificación periódica a los resultados de la

(6) Principio de entidad, de realización, de período contable, de valor histórico original, de negocio en marcha, de dualidad económica, de revelación suficiente.

cobranza y a los cobros difíciles, esto ayudará a determinar la rotación de cartera. Permite también determinar la manera de financiar el capital de trabajo e indirectamente, desarrollar en forma más activa las operaciones de compras, producción y ventas, lográndose con ello información necesaria para realizar el flujo de efectivo.

La contabilidad del cedente por tanto, se verá modificada estableciendo nuevas cuentas de registro, ya que las cuentas de compradores se sustituyen por una nueva denominada "Factor", que funciona como una cuenta corriente.

Cabe mencionar que en el Factoraje Financiero "ceder" equivale a "vender", esto es, que al momento de entregar las cuentas por cobrar al factor, éstas dejan de ser parte del activo del cedente, pero si la operación se realiza en la modalidad de con recurso quedaría registrado únicamente su obligación contractual de responder por el buen fin de la operación, así como el derecho de recibir los anticipos pactados y el pago del remanente al momento en que los créditos sean liquidados; para cumplir con esta última disposición, el cedente deberá agregar a su catálogo de cuentas un par de cuentas de orden, cuyo objetivo será el de registrar el pasivo

contingente que pudiera derivarse de la incobrabilidad práctica de las cuentas cedidas en los plazos estipulados. Como ejemplo práctico de esto último tenemos el siguiente:

- Al momento del contrato.

Cuentas por cobrar (Factor)	100	
Clientes		100

- Cuentas de orden (Debido al Pasivo contingente).

Garantía sobre CxC cedidas (Factor)	100	
CxC cedidas garantizadas		100

- Por el anticipo.

Bancos	70	
CxC		70

- Cobranza de las cuentas cedidas.

CxC cedidas garantizadas	100	
Garantía sobre CxC cedidas (Factor)	100	

- Por el pago complementario de las cuentas cedidas.

Bancos	30	
CxC		30

2.6. FIGURAS APINES.

Es importante delimitar la figura del Factoraje Financiero de otras muy parecidas a él, como las siguientes:

- 2.6.1. Apertura de crédito.
- 2.6.2. Descuento mercantil.
- 2.6.3. Crédito prendario.
- 2.6.4. Descuento de crédito en libros.

2.6.1. Apertura de crédito.

Es un contrato de naturaleza mercantil, en el cual el acreditante se obliga a poner a disposición del acreditado una suma de dinero, para que éste último realice en la forma y términos convenidos uso del dinero, quedando el acreditado obligado a restituir al acreditante las sumas de que disponga, así como al pago de intereses, gastos y comisiones que se estipulen.

El Factoraje Financiero hace uso de esta figura, formando parte del proceso de Factoraje, pero sin llegar a su perfeccionamiento, ya que en el Factoraje Financiero se establece una línea de crédito al

cedente y esto sólo implica un límite que determinará la capacidad y los riesgos por los que puede responder el cliente.

2.6.2. Descuento mercantil.

Es un contrato de apertura de crédito en el que el descontante pone una suma de dinero a disposición del descontatario a cambio de letras de cambio o pagarés de vencimiento posterior al crédito otorgado, los cuales se transmiten con el simple endoso.

En el Factoraje Financiero se acepta cualquier título de crédito.

2.6.3. Crédito prendario.

Es una variante del contrato de apertura de crédito, en el cual los objetos materia del contrato únicamente constituyen una garantía, las cuales para efecto de incumplimiento solamente se pondrán a la venta para pagar la deuda, pero nunca pasarán a propiedad del acreedor.

En el Factoraje Financiero se realiza una cesión de derechos sobre las garantías prendarias de las que se vale el crédito prendario.

2.6.4. Descuento de crédito en libros.

Derivado de igual manera de la apertura de crédito, el acreedor restituye el crédito que concedió mediante el cobro de los derechos de crédito que le cede el deudor.

Podemos decir que es un aspecto integrante del Factoraje Financiero.

Una diferencia fundamental también, es que los cuatro conceptos anteriores son exclusivos de los bancos.

CAPITULO III TIPOS DE FACTORAJE FINANCIERO

3.1. Factoraje Financiero con Recurso

3.1.1. Compra a Valor Presente

3.1.2. Compra con anticipos a cuenta del pago acordado (Prefactoraje)

3.2. Factoraje Financiero sin Recurso

3.2.1. Con pago al vencimiento

3.2.2. Con pago anticipado

3.3. Factoraje Financiero a Proveedores

3.4. Factoraje Financiero Internacional

En este capítulo trataremos lo referente a los distintos tipos que el factor puede adoptar en su función principal, que es la de financiamiento. De esta manera, tenemos la siguiente clasificación:

3.1. Factoraje Financiero con recurso

3.2. Factoraje Financiero sin recurso

3.1. FACTORAJE FINANCIERO CON RECURSO.

Definido jurídicamente en el Artículo 45-B, Fracción II, de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito como: " Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor, a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero ". Refiriéndonos a las responsabilidades de cualquier clase a cargo de un cliente persona moral a un factor, no excederá del 100% de su capital contable , ni del 25% de dicho capital tratándose de cliente persona física.

Es decir, en este tipo de Factoraje Financiero, el factor adquiere la cartera vigente no vencida de determinada empresa, operación respaldada por una

diversidad de documentos que sirven como comprobante del derecho de crédito negociado, a manera de ejemplo podemos mencionar los siguientes:

- Copias de facturas.
- Facturas pagarés.
- Facturas remisión.
- Contrarrecibos.
- Pagarés y Letras de cambio.
- Listados de cuentas por cobrar.
- Contratos mercantiles.

Anticipa normalmente entre un 70 y 80% de la cartera cedida. Al vencimiento, el factor cobra al comprador de la empresa cedente el 100% del valor del documento y en un determinado plazo, le regresa el porcentaje restante (20 a 30%) al cedente, esto es debido a que dicho porcentaje le sirve al factor como cobertura por posibles devoluciones o descuentos adicionales y, en un caso extremo de no pago, el factor puede exigirle al cedente el pago total de la factura.

Dentro de este tipo existen 2 formas de operación, las cuales son:

3.1.1. Compra a valor presente

3.1.2. Compra con anticipos a cuenta del pago acordado.

3.1.1. Compra a valor presente.

Consiste en la compra de cuentas por cobrar no vencidas por parte del factor a un determinado valor y, en función al plazo de recuperación calculado a un valor presente sobre un 70% y un 95% del valor insoluto de la documentación cedida; entregando al cedente, al cobro de los créditos adquiridos, el remanente según lo contratado y el importe realmente recuperado.

3.1.2. Compra con anticipos a cuenta del pago acordado (Prefactoraje).

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

El anticipo acordado no será mayor al 40% de la línea solicitada y a un plazo de hasta 90 días, anticipo

sobre que el cedente paga en forma mensual un interés previamente acordado.

Dentro de este tipo de Factoraje Financiero, existen dos modalidades importantes, llamadas:

- Factoraje Financiero con recurso con recompra
- Factoraje Financiero en libros

Factoraje Financiero con recurso con recompra: Se utiliza generalmente cuando no se conoce la fuente de financiamiento del proveedor, la empresa cedente recompra las cuentas por cobrar antes del vencimiento, por lo tanto, el factor no realiza la cobranza sino que sólo administra la cartera y expide reportes gerenciales y contables de operación, liquidaciones y recompra.

Factoraje Financiero en libros: Se realiza generalmente cuando los plazos de venta son muy cortos, la empresa cedente tiene un buen departamento de cobranza, además de ser empresas con gran solvencia. En esta modalidad el factor compra las cuentas por cobrar quedándose la vendedora físicamente con los documentos y la labor de cobranza, por tanto, la cartera la administra la vendedora, el factor expide reportes gerenciales y

contables de las operaciones realizadas, así como sus liquidaciones.

La cobranza sólo se puede delegar a los cedentes y en el contrato debe especificarse los derechos de crédito con cobranza delegada; dicha delegación debe ser autenticada por fedatario público.

3.2. FACTORAJE FINANCIERO SIN RECURSO

También llamado Factoraje Financiero puro, es definido según la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito en su Artículo 45-B, Fracción I, de la siguiente manera: " Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero."

El importe máximo de las responsabilidades a cargo de un deudor persona moral de los derechos de crédito transmitidos a un factor, no excederá del 100% de su capital contable, ni del 25% cuando sea persona física.

Esto es, la cesión de derechos de las cuentas por cobrar no vencidas que genera un negocio con la

aceptación por parte del factor de enfrentar él sólo el riesgo de insolvencia o morosidad de los compradores (deudores). La línea de crédito no se fija al cedente, se le asigna a cada uno de sus compradores, debido a que se esta corriendo un "riesgo ciego" por parte del factor.

El plazo de pago y toma del riesgo dependen de la submodalidad que tome éste tipo de Factoraje Financiero, y que puede ser:

3.2.1. Con pago al vencimiento

3.2.2. Con pago anticipado

3.2.1. Con pago al vencimiento

Además de asumir el riesgo crediticio, se acuerda un plazo para el pago de la cuenta por cobrar, generalmente dicho plazo es el mismo que previamente asignaron el factor y el cedente al comprador. Esto es, el pago se efectúa independientemente si se hace o no el cobro del documento cedido.

3.2.2. Con pago anticipado

En esta modalidad, al factor le implica la obligación de anticipar una parte del pago y la de liquidar la

diferencia en la fecha de vencimiento, previamente acordado, aún cuando el documento cedido no haya sido pagado. Teniendo las mismas limitantes que el anticipo con recurso.

Las modalidades anteriores por su alto riesgo implican para el factor un conocimiento amplio y detallado de los deudores de la cuenta por cobrar y del riesgo que cada una de ellas implica. El factor puede declinar el pago al cedente cuando el deudor declina pagar por causas directamente relacionadas al cedente, o sea, cuando la mercancía entregada carezca de la calidad pactada, existan atrasos en la entrega, la cantidad o modelos sean diferentes a los contratados, etc.

La clasificación anterior de las formas de Factoraje Financiero es el tronco donde parten las demás modalidades, que conforme han ido creciendo, el servicio se ha diversificado en mayor escala obteniendo algunas modalidades, una importancia mayor. Dentro de éstas tenemos:

3.3. Factoraje Financiero a proveedores

3.4. Factoraje Financiero internacional

3.3. FACTORAJE FINANCIERO A PROVEEDORES

Esta modalidad consiste en adquirir de los proveedores las cuentas por pagar que emiten grandes empresas públicas y privadas. Se realiza ya sea con o sin recurso.

El Factoraje Financiero a proveedores se ofrece a empresas financieramente sólidas. La operación se realiza por el 100% del documento y el descuento por el costo del servicio se aplica al momento de entregar la cantidad correspondiente, esto es, el factor paga anticipadamente el importe total del descuento, menos un diferencial por la compra; se trata de una operación revolvente y su límite es la línea previamente fijada al cedente o al comprador.

3.4. FACTORAJE FINANCIERO INTERNACIONAL

El Factoraje Financiero internacional comprende la administración, gestión y cobranza de la cartera en el extranjero.

La actual tendencia mundial hacia una apertura económica, la globalización y liberación de mercados, es una muestra de las oportunidades que se les presentan a las empresas mexicanas de incrementar su

presencia, y por lo tanto, sus ventas en el extranjero.

Para hacer frente a estas oportunidades, con una mayor probabilidad de éxito, las empresas deben contar con instrumentos que les permitan hacer más eficientes sus operaciones, para que, de ésta manera, mejoren la calidad de su producto o servicio y reduzcan sus costos al máximo, siendo así más competitivas en los mercados internacionales.

Los riesgos que asumen las empresas al vender en el extranjero son mayores, debido a que es más difícil evaluar la solvencia de un cliente con información que debe ser interpretada en el contexto fiscal y mercantil particular de cada país. Del mismo modo, el análisis de los estados financieros se complica debido a que las prácticas contables suelen variar de país a país. Un aspecto más son las condiciones de crédito, las cuales tienden a ser mayores por el tiempo que se tarda en llegar la mercancía al país de destino.

El servicio de Factoraje Financiero internacional nace precisamente por la necesidad que las empresas exportadoras tienen de contratar un agente que, mediante una comisión, se responsabilice de la

solvencia de compradores en el extranjero, proporcionándole una cobertura de riesgo por falta de pago del comprador extranjero, ya sea por insolvencia, incapacidad o incumplimiento, permitiendo así, vender a crédito en el extranjero con la total seguridad de hacer efectiva la cobranza, ya que el factor se encargará de la administración de ésta, siempre y cuando lo exportado cumpla lo establecido con el importador en cuanto a plazo, fecha de entrega, producto y calidad.

El Factoraje Financiero internacional es un instrumento que ha mostrado un alto crecimiento de operaciones a nivel mundial (anexo 2 pag 56), porque además de facilitar las transacciones y eliminar riesgos, resuelve otros problemas de tipo financiero como puede ser la falta de liquidez.

Las empresas de Factoraje Financiero al proporcionar este servicio internacional, realizan una serie de servicios en paquete que consisten en:

- Investigación de Clientes
- Cobertura de Crédito
- Manejo de Cobranza
- Financiamiento

La forma más común que adopta esta modalidad es que el factor del país del exportador subcontrate algunos elementos del servicio del Factoraje Financiero con un factor del país importador.

Esto es, un acuerdo recíproco en el que también se actúa en ayuda de los negocios que exportan a nuestro país.

Por lo comentado anteriormente, la relación:



Es reemplazada por:



Definiendo cada uno de estos 4 elementos tenemos que:

- **Proveedor.**

Es el exportador o cedente, quien es la parte que factura los bienes suministrados o la prestación de servicios a un deudor en el extranjero.

- Cliente.

Es el importador o deudor, quien es la parte obligada a pagar la factura emitida por el exportador.

- Factor Exportador.

Es la empresa de Factoraje Financiero que garantiza al exportador el pago de la operación.

- Factor Importador.

Es la empresa que absorbe el riesgo por el importador y se encarga de la administración y gestión de cobranza.

Los elementos que el factor exportador subcontrata con el factor importador son:

- El riesgo de crédito del cliente en el país del factor importador, y la obligación de pagar las cuentas por cobrar cedidas después de un cierto plazo a partir del vencimiento del término estipulado. Dicho plazo varía en un rango de entre 90 y 150 días generalmente dependiendo de las condiciones del país importador.

- El cobro de los factores a los clientes

- La transferencia de fondos al factor exportador en la moneda de la factura.

Los factores dedicados a este tipo de servicio operan sobre bases de relaciones recíprocas, en cuanto a que deben de pertenecer a una cadena o grupo, como pueden ser los siguientes:

1.- Empresa de Factoraje Internacional

Cuenta con subsidiarias en otros países

2.- Red de Sucursales

Donde existe una compañía operativa central que tiene sucursales en más de un país.

3.- Independiente y Exclusiva

Consiste en la agrupación de las empresas independientes, con una relación importante entre sus miembros, es administrada por una oficina central y sujeta a una reglamentación interna. Solamente admite un miembro por país.

4.- Independiente

Mismas características que la anterior, pero sin ser exclusiva.

La cobertura en el Factoraje Financiero internacional generalmente es del 100% del valor de la factura motivo de la operación, también la cobertura es en la divisa contemplada en la factura. Este servicio se proporciona en operaciones a plazo, quedando excluidas las establecidas con documentos a la vista.

En el Factoraje Financiero internacional existen los siguientes tipos de operación:

a) Cobranza.

El factor exportador paga al exportador en el momento en que cobra la factura.

b) Financiamiento y Cobranza.

El factor anticipa hasta un 40% del monto de la factura restituyendo el remanente en el momento del cobro.

c) Cobertura de Riesgo.

El factor importador paga el total de la factura por incumplimiento en el pago del importador.

VOLUMEN DEL FACTORAJE MUNDIAL EN 1990
(MILLONES DE DOLARES)

<u>NO.COMP.</u>	<u>PAIS</u>	<u>DOMESTICO</u>	<u>INTERNACIONAL</u>	<u>TOTAL</u>
EUROPA				
3	AUSTRIA	1,525	180	1,705
8	BELGICA	2,762	690	3,452
17	FRANCIA	13,325	1,000	14,325
14	ALEMANIA	7,665	2,678	10,343
5	HUNGRIA	0	130	130
80	ITALIA	70,000	1,280	71,280
6	HOLANDA	7,000	3,000	10,000
10	NORUEGA	2,850	150	3,000
6	PORTUGAL	1,490	79	1,569
18	ESPAÑA	2,530	255	2,785
2	SUIZA	60	40	100
3	TURQUIA	6	56	62
34	GRAN BRETAÑA	<u>28,040</u>	<u>1,194</u>	<u>29,234</u>
	TOTAL	137,253	10,732	147,985
AMERICA				
8	CANADA	1,900	159	2,059
17	U.S.A.	48,212	800	49,012
70	MEXICO	7,200	40	7,240
1	REP.DOMINICAN	2	0	2
30	BRASIL	<u>200</u>	<u>0</u>	<u>200</u>
	TOTAL	57,514	999	58,513
ASIA				
3	HONG KONG	35	110	145
3	INDONESIA	50	7	57
43	JAPON	14,387	459	14,846
15	MALASIA	440	10	450
2	FILIPINAS	50	1	51
20	SINGAPUR	1,150	280	1,430
15	COREA DEL SUR	4,000	208	4,208
1	TAIWAN	0	25	25
7	TAILANDIA	235	5	240
	TOTAL	<u>20,347</u>	<u>1,103</u>	<u>21,450</u>
	TOTAL MUNDIAL	230,564	13,763	244,327

Fuente: The International Factoring Report

CAPITULO IV MECANICA DE OPERACION

4.1. Análisis de Crédito

4.2. Contrato de Promesa de Factoraje Financiero

4.2.1. Pagaré de Garantía

4.2.2. Contrato de Factoraje Financiero

4.2.3. Factoraje Financiero Internacional

4.3. Costo del Factoraje Financiero

4.4. Mecánica del Factoraje Financiero

Los diferentes mecanismos adoptados por el Factoraje Financiero pretenden satisfacer la necesidad de financiamiento en el corto plazo, para de esta manera, solventar los problemas de liquidez de la empresa.

El Factoraje Financiero como ya lo hemos dicho, no viene a sustituir otras fuentes de financiamiento, sino que viene a complementar la gama de opciones que las empresas tienen para planificar su capital de trabajo.

4.1. ANALISIS DE CREDITO.

Para obtener el servicio, el empresario en este momento llamado prospecto, requiere generalmente de la siguiente documentación a entregar:

- Estados financieros de los últimos dos cierres de ejercicio social (preferentemente dictaminados).
- Estados financieros recientes

Ambos se complementan con relaciones analíticas de las cuentas colectivas principales como proveedores, clientes y préstamos bancarios.

- Escrituras, poderes y actas de asamblea, donde se propongan modificaciones a los estatutos sociales o al capital de la sociedad.

- Hacer un listado de los clientes que desean vender ya que, a diferencia de un crédito bancario, el factor para cobrar depende del criterio con que el empresario seleccionó a sus clientes, y la documentación que ampare la venta a plazo (facturas, contrarecibos o títulos de crédito), ya que dicha documentación será la que cubrirá el dinero entregado al prospecto (cedente), y que jurídicamente habrán pasado a ser propiedad del factor.

-Llenar la solicitud de servicio de Factoraje Financiero.

Una vez que el factor recibe toda la documentación anterior la presenta a alguno de sus diversos comités, quienes determinarán en un plazo máximo de 10 días la viabilidad de la operación. Los criterios que dichos comités toman para la autorización de la línea de Factoraje Financiero son, por lo general, de 2 tipos (7):

(7) AMEFAC, Op.cit. pág. 7

a) De la Cartera.

- Calidad de la cartera
- Calidad del producto
- Política sana de ventas
- Cartera repetitiva
- Clientela diversificada
- Rotación de la cartera
- Distribución geográfica de los compradores
- Importe de devoluciones, rebajas y descuentos
- Importe de las ventas
- Número de facturas
- Venta a subsidiarias, accionistas, etc.
- Seriedad en las entregas
- Ventas crecientes
- Competitividad del producto

b) Del Solicitante.

- Prestigio en el medio en el que se desenvuelve
- Experiencia en el ramo
- Solvencia y moralidad
- Dinamismo de la administración
- Solidez de las relaciones laborales
- Política sana de capitalización
- Actualización de activos fijos
- Política de protección contra riesgos
- Políticas de compra
- Políticas de pago a proveedores

4.2. CONTRATO DE PROMESA DE FACTORAJE FINANCIERO.

La aprobación de la línea de Factoraje Financiero y sus condiciones (una vez aceptadas por el prospecto), son incluidas en lo que en el medio se le llama contrato normativo; este contrato (jurídicamente llamado preliminar o de promesa de cesión), es el que va a regular las relaciones cliente-factor en el transcurso generalmente de un año.

En él, se establecen las bases de operación, obligándose ambas partes a celebrar contratos de cesión de derechos. En ellos se incluirá la forma y términos en que se llevan acabo las cesiones, la forma en que se determinará el precio de los créditos en la operación, comisiones y otros cargos y garantías. Al contrato de cesión de derechos, se anexará toda la documentación comprobatoria de la existencia y legitimidad de las cuentas por cobrar esto es, facturas, contrarecibos, notas de remisión, notas de embarque, etc., de los compradores previamente acordados. El contrato será firmado ante 2 testigos y ratificado ante un corredor público. Debe cuidarse que la persona que represente al cedente en la firma del convenio tenga facultades para actos de dominio.

El procedimiento anteriormente descrito, es para los tipos de Factoraje Financiero con y sin recurso. Para el Factoraje Financiero a proveedores, además, se debe de adicionar la siguiente documentación del proveedor:

- Para persona moral

- a) Copia del acta constitutiva.
- b) Escritura de poderes para suscribir y endosar títulos de crédito.
- c) Conocimiento de firmas de las personas autorizadas para el manejo de documentos.

- Para persona física

- a) Copia de una identificación personal (con fotografía y firma).
- b) Conocimiento de firma autorizada.

4.2.1 Pagaré de Garantía.

Lo suscribe el cedente, a la vista, para respaldar al factor por el monto de la línea de Factoraje Financiero. También puede el cedente, firmar un pagaré por cada disposición que haga, el cual debe identificar los contratos del que proviene y será **NO NEGOCIABLE**.

4.2.2. Contrato de Factoraje Financiero.

Sirve para ejercer cada disposición de la línea de Factoraje Financiero operando como un anexo del contrato de promesa de Factoraje Financiero, que identifica los derechos de crédito transmitidos.

4.2.3. Factoraje Financiero Internacional.

En el Factoraje Financiero Internacional la mecánica de operación se lleva a cabo de la siguiente forma:

a) Formalización

El exportador y el factor exportador firman un contrato para la administración de la cobranza internacional.

b) Operación

El exportador envía sus mercancías al país importador y en la factura original que ampare éste envío, estampa la leyenda que notifica al importador sobre la cesión de los derechos de cobro de la factura.

El exportador envía copia de la factura al factor exportador, quien a su vez, le envía al factor importador para su cobro.

Con todos estos elementos, el factor importador se presenta al cobro de la factura y realiza las gestiones necesarias para efectuar la cobranza.

Transfiere los fondos al factor exportador.

El factor exportador paga a la empresa exportadora.

Estos pasos son realizados cuando se tiene un Factoraje Financiero Internacional tradicional, pero existen dos servicios que se adhieren cuando así se requiere:

- Factoraje Financiero Internacional con Financiamiento y Cobranza.

a) El exportador debe tener una línea de cobertura autorizada.

b) El exportador presenta los siguientes documentos al factor exportador:

- 1.- Factura.
- 2.- Seguro sobre mercancía.
- 3.- Pedimentos sobre exportación.
- 4.- Contrato de compra-venta.

c) El factor exportador puede anticipar del 60 al 80% del valor de la factura como forma de financiamiento.

d) Cuando el factor exportador recibe el producto de la cobranza, restituye al exportador el remanente.

- Cobertura de Riesgo.

a) El exportador solicita protección contra insolvencia del importador.

b) El factor exportador solicita la investigación del importador y la autorización de la cobertura de crédito.

c) El factor importador investiga al importador y, autoriza la línea de cobertura de crédito hasta por el monto solicitado.

d) Con la línea de crédito autorizada, el exportador podrá mandar su mercancía y seguir el procedimiento de cobranza.

e) Si el cliente falla en el pago, el factor importador pagará el valor completo de las facturas

90 días después de la fecha de vencimiento siempre y cuando no exista una disputa comercial.

4.3. COSTO DEL FACTORAJE FINANCIERO.

El costo de las operaciones de Factoraje Financiero para el cedente está en relación directa a los siguientes elementos:

- 1.- Los honorarios por servicios y apertura de línea.
- 2.- El valor del descuento por pronto pago o el rendimiento que generarán los anticipos acordados (Estos estarán en relación directa al costo del dinero en el mercado financiero).

1.- Honorarios por Servicio y Apertura de Línea

El cedente recibe del factor la garantía de que, al momento que lo solicite, habrá a su disposición fondos suficientes para cubrir sus necesidades de efectivo, es decir, el cedente cuenta con una fuente automática de liquidez que manejada adecuadamente, lo llevará a cambiar un costo en un ingreso.

El honorario se encuentra condicionado al importe de las ventas, al número de facturas, al valor medio, la concentración y rotación de la cartera, etc.

Asimismo, su fijación va de acuerdo a los servicios que preste el factor: seguro de crédito, investigación de compradores, cobranza, custodia, etc. todo lo cual supone un detallado estudio, teniendo en cuenta las circunstancias que concurren en el cedente y principalmente en su cartera de compradores, base del Factoraje Financiero.

2.- El valor del descuento por pronto pago.

Aquí se tomará como base ya sea la tasa líder del mercado (CETES, CPP, OBLIGACIONES, etc.), o una tasa en específico mas un diferencial.

El diferencial varía de acuerdo al tamaño de la empresa, como podemos observar en el siguiente ejemplo:

EMPRESA

	Chica	Mediana	Grande
Capital Contable	1-100	101-500	501-en adelante
Costo	TL X 2Y	TL X Y	TL X Y/2

En donde:

TL= TASA LIDER

Y= DIFERENCIAL

La forma de cobro de los diferentes costos que ocasiona un Factoraje Financiero depende de cada factor.

En el Factoraje Financiero, como en cualquier tipo de financiamiento, el costo debe estructurarse en forma integral, esto es, se debe tomar en cuenta no sólo el precio sino también se debe evaluar el tiempo, el costo de oportunidad, las ventajas y desventajas de tomar este servicio, la evaluación que se haga debe estar lo mejor fundamentada posible para evitar un fracaso futuro.

El descuento por pronto pago que ofrecen las empresas es en verdad un acelerador del flujo de efectivo, pero la empresa que realiza este tipo de prácticas, en la mayoría de los casos, le cuesta bastante el otorgarlo y para empresas pequeñas o de reciente creación es una carga sumamente pesada, por tal motivo, se deben de buscar nuevas opciones que ayuden de una mejor manera a la empresa, para que se desarrolle de la forma más sana posible, y el Factoraje Financiero es una opción viable a seguir por este tipo de empresas.

La comisión del servicio se calcula de acuerdo a la siguiente fórmula:

Valor de la cuenta por cobrar - .1 (Depósito en garantía) = Valor Nominal.

Valor Nominal $(1 - \text{tasa de descuento}/360 \text{ Tiempo})$

Al resultado se le agrega un 15% de Impuesto al Valor Agregado (IVA).

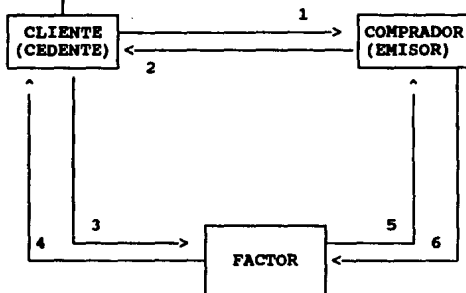
El depósito en garantía como ya se explicó, se aplica en el Factoraje Financiero con recurso. El porcentaje puede variar dependiendo de las condiciones que se establezcan en el contrato normativo. El depósito en garantía se devuelve al cliente si la cuenta por cobrar es liquidada en la fecha estipulada en ella, si no, se le quitará un porcentaje dependiendo del tiempo de atraso, además de actuarse legalmente.

4.4. MECANICA DEL FACTORAJE FINANCIERO

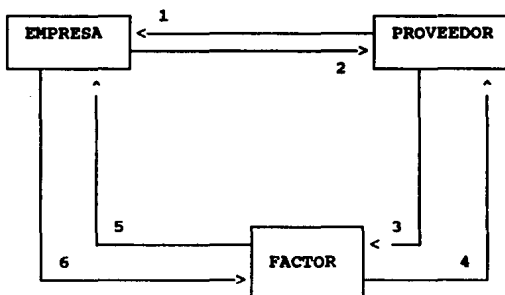
a) Factoraje Financiero con Recurso y Sin Recurso.

La mecánica es la misma ya que su diferencia radica en la obligación solidaria de la empresa cedente.

Riesgo de Crédito

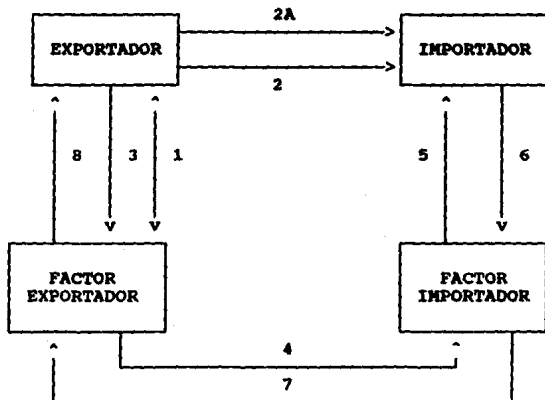


1. El cliente vende la mercancía al comprador.
2. El comprador otorga el contrarrecibo (cuentas por cobrar) al cliente.
3. El cliente cede el contrarrecibo al factor.
4. El factor anticipa el monto acordado al cliente.
5. Al vencimiento, el factor gestiona el cobro al comprador.
6. El comprador paga el contrarrecibo al factor.

b) Factoraje Financiero a Proveedores.

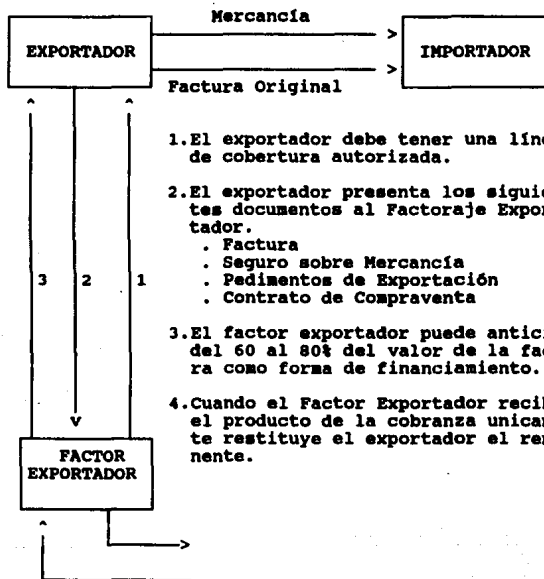
1. El proveedor vende la mercancía a la empresa.
2. La empresa otorga los documentos al proveedor.
3. El proveedor cede el documento al factor.
4. El factor paga el documento menos el descuento al Proveedor.
5. Al vencimiento, el factor gestiona el cobro a la empresa.
6. La empresa paga el documento al factor.

c) Factoraje Financiero Internacional (Cobranza)



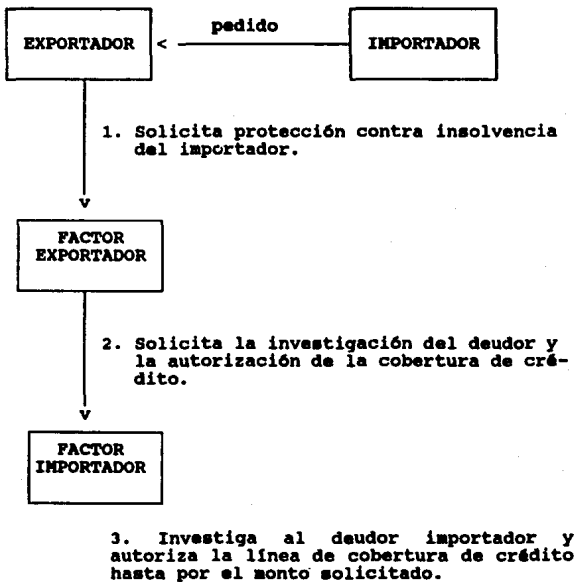
1. Se firma un contrato entre el exportador y el factor exportador.
2. El exportador manda la mercancía y la factura original (2A) al importador.
3. A su vez el exportador envía una copia de la factura al factor exportador.
4. El factor exportador detalla la operación al factor importador.
5. El factor importador efectúa la cobranza al importador.
6. El importador paga al factor importador.
7. El factor importador transfiere los fondos al factor exportador.
8. El factor exportador paga al exportador.

d) Factoraje Financiero Internacional con Financiamiento y Cobranza.



1. El exportador debe tener una línea de cobertura autorizada.
2. El exportador presenta los siguientes documentos al Factoraje Exportador.
 - . Factura
 - . Seguro sobre Mercancía
 - . Pedimentos de Exportación
 - . Contrato de Compraventa
3. El factor exportador puede anticipar del 60 al 80% del valor de la factura como forma de financiamiento.
4. Cuando el Factor Exportador recibe el producto de la cobranza únicamente restituye el exportador el remanente.

e) Factoraje Financiero Internacional con Cobertura de Riesgo.



CAPITULO V VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL FACTORAJE

5.1. Ventajas del Factoraje Financiero

5.2. Desventajas del Factoraje Financiero

5.1. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL FACTORAJE FINANCIERO.

Hablar de las ventajas y desventajas del sistema de Factoraje Financiero puede propiciar consideraciones subjetivas ocasionadas por la versatilidad y la doble definición en conceptos de este servicio, por tal motivo, se analizará desde un punto de vista objetivo e integral.

La apertura comercial, los avances tecnológicos en materia de producción, comunicación y transporte y la demanda de la sociedad de mejores niveles de vida han ocasionado que las empresas modifiquen sus estructuras internas y amplíen su relación con el exterior. La competencia por tanto, se ha vuelto tenaz entre las empresas por el logro de nuevos mercados (e incluso de los ya existentes), como resultado de lo anterior se observa una mayor eficiencia en la empresa debido a una mayor especialización, productividad, ahorro y organización.

Pero, es materialmente imposible que una empresa, por bien administrada que esté pueda efectuar todas sus actividades en forma eficiente y a la vez prescindir

de los bienes y servicios especializados disponibles en el mercado.

De tal forma, una de las funciones básicas realizadas por la mayoría de las empresas es el otorgamiento de líneas de crédito comercial a sus clientes, si bien es cierto que la empresa puede llevar a cabo dicha labor es por demás evidente que un factor puede realizar el mismo servicio con claras ventajas sobre la empresa como el hecho de que el factor tiene una experiencia acumulada de miles de créditos otorgados en forma profesional y supervisados estos mismos a través del tiempo.

Las ventajas del servicio de Factoraje Financiero las podemos determinar en los siguientes apartados:

1.- Liquidez Inmediata

Una vez establecidos los contratos de Factoraje Financiero, las empresas disfrutan de liquidez inmediata, extendiéndose el cheque respectivo o se deposita directamente en la cuenta bancaria de la empresa cedente. La liquidez conlleva importantes beneficios secundarios:

- Descuentos por Pronto Pago

El costo del factoraje es menor a los descuentos por pronto pago ofrecidos por los proveedores, generando una utilidad aún antes

de iniciar los procesos de transformación y ventas.

- Preferencia en el Abasto

Al pagar de contado se obtiene de los proveedores preferencia en el abasto, en los precios y en las condiciones de compra , por tanto, la capacidad de negociación se fortalece.

- Nivelación de los Flujos de Caja

El Factoraje Financiero favorece la generación de un flujo de caja ligado a las necesidades reales de la empresa, propiciando una administración más sencilla de las finanzas, evitando la contratación de créditos alternos, desventajosos o adversos. El Factoraje Financiero es especialmente útil para empresas con ventas estacionales y cobranzas irregulares.

2.- Otorgamiento de Capital de Trabajo.

Los recursos obtenidos vía Factoraje Financiero conforman un capital de trabajo ligado a la capacidad de la empresa de colocar sus productos en el mercado. Entre los beneficios asociados al capital de trabajo se encuentran:

- Incremento en las ventas y utilidades.

La capacidad de venta mejora sin necesidad de recurrir a otros tipos de financiamiento que comprometan el futuro de la empresa, activa el ciclo económico de la empresa.

- Niveles óptimos de inventarios.

Una liquidez inmediata aunada al capital de trabajo permite construir inventarios óptimos de venta, los cuales se adecúan a las necesidades del mercado y no a los altibajos de la cobranza.

La utilidad se incrementa vía mayores ventas y menores costos de inventarios innecesarios.

- Inafectabilidad de la captación de financiamientos bancarios.

Debido a que la operación de Factoraje Financiero se fundamenta en la venta de cuentas por cobrar de las empresas, éstas enajenan sus documentos de cartera y no adquieren pasivos. El financiamiento proviene de una recuperación anticipada de la cuenta por cobrar, por tal motivo, reduce el apalancamiento financiero de la empresa.

3.- Protección contra procesos inflacionarios.

Debido a que la empresa vende de inmediato sus cuentas por cobrar al factor, las empresas evitan esperar el vencimiento, período durante el cual la moneda pierde su poder adquisitivo por la inflación. Con el Factoraje Financiero, la empresa puede transferir sus activos monetarios a físicos. Estos últimos sufren una revaluación con el tiempo propiciando mayores utilidades.

4.- Reducción de costos financieros.

Las operaciones de Factoraje Financiero usualmente no están sujetas al cobro de comisiones por apertura de líneas, ni por renovación de las mismas, no se requiere de reciprocidad en saldos o en balances compensatorios, ni se cobran tasas moratorias ni otro tipo de cargos financieros. Las tasas de descuento que utiliza el factor en la compra de documentos son competitivas y varían de acuerdo al mercado de dinero.

5.- Liquidez a Proveedores.

En el contrato a proveedores se hace posible instaurar y mantener mayores plazos de pago y, al mismo tiempo, obtener un buen abasto. Así

también, le permite a la empresa continuar obteniendo crédito de sus proveedores en épocas de baja liquidez, le permite también una mejor planeación de su tesorería programando de una mejor forma el pago de las compras realizadas.

6.- Reducción de los costos operativos en los departamentos de crédito y cobranza.

La custodia, administración y cobranza de las cuentas por cobrar corren a cargo del factor, permitiendo un ahorro de personal, equipo, espacio y tiempo en los departamentos de crédito y cobranza. Con ello, la empresa puede enfocar todos sus esfuerzos hacia la producción y venta, dejando el aspecto de la cobranza en manos de especialistas. La fuerza de negociación de un factor en la cobranza es mayor a la de los proveedores en lo individual (debido al peso específico resultante de la representación de un mayor número de proveedores).

7.- Información de crédito.

Los registros derivados de las operaciones de cobranza relativos a los plazos, descuentos de diversa índole y condiciones de pago entre otros más conforman el perfil crediticio y la solvencia

económica y moral de las empresas. Esta información que es ofrecida a los clientes del factor es útil para el otorgamiento de créditos y para la reducción de pérdidas por cuentas incobrables o atrasos en los pagos.

8.- Beneficios del Factoraje Financiero Internacional.

- La solvencia de deudores es investigada por analistas profesionales que conocen su mercado local.

- Las empresas pueden exportar en cuenta abierta con la seguridad total de hacer efectiva la cobranza.

- La empresa obtiene ahorros en gastos de comunicación.

- La empresa recupera el 100% del valor de la factura en caso de insolvencia del deudor.

- Recibe el apoyo de asesores legales que ayudan a resolver las posibles disputas comerciales.

- Protege al factor de posibles devaluaciones al recibir el dinero antes del plazo de vencimiento de la factura.

- Facilita operar en cuenta abierta eliminando las cartas de crédito que en la mayoría de las veces debe tramitar el importador, demorando por ello la obtención de la mercancía.

- Apoyo de asesores que ayudarán a la empresa a mejorar las condiciones de crédito para el importador.

5.2. DESVENTAJAS DEL FACTORAJE FINANCIERO.

Analizando al factoraje en cuanto a sus desventajas en lo personal y para una mejor comprensión de las mismas las dividiría en 2 puntos:

- 1.- Relacionadas con el factor.
- 2.- Relacionadas con la empresa.

1.- Relacionadas con el factor.

La falta de personal capacitado para prestar y desarrollar el Factoraje Financiero es muy reducido, lo que propicia que en primer término exista entre los factores un alto grado de "piratería" entre ellas, y por otro lado que al existir un mayor

número de personal no capacitado el servicio de Factoraje Financiero no sea lo conveniente que debiera ser, aunado a esto la apertura económica que se está dando en México ocasiona que factores de otros países lleguen a México ocasionando una competencia muy fuerte por el mercado, lo que ocasionará que las empresas que no estén bien preparadas serán desplazadas por las que sí lo estén.

La concentración de la cartera en empresas denominadas "AAA", limita su función principal que es el financiamiento, debido a que se cataloga a empresas serias pero no reconocidas, como una clasificación baja, lo cual incrementa el costo del servicio.

El agrupamiento de los factores en unas cuantas plazas genera mercados regionales desatendidos, así como la centralización de la toma de decisiones provocando ineficiencia en la operación.

Los factores aún no han desarrollado los servicios adicionales del Factoraje Financiero, ya que se han dedicado básicamente al financiamiento.

2.-Relacionadas con la empresa.

La fecha de cobro en ocasiones no puede determinarse en el momento que se adquieren los documentos, esto

debido a prácticas comerciales arraigadas, por ejemplo:

- El plazo real que se toma el deudor a pesar del plazo pactado.

- La falta de plazo pactado por escrito, cuando el plazo se apoya en la costumbre.

- Los descuentos por meta o volumen que se autoaplica el deudor.

- Los descuentos por pronto pago u otros que dependen de la fecha de pago y que el deudor descuenta unilateralmente en forma directa.

- Las devoluciones parciales o totales de mercancía que aplica el deudor, ya sea en la misma factura o a otras que amparan operaciones futuras.

- La programación de pagos que el deudor efectúa de sus cuentas por pagar.

- El indebido pago directo a la empresa antigua tenedora del crédito.

- La simple negativa a pagar.

- El diferir unilateralmente el pago.

La estructura de la mayoría de las empresas pequeñas y medianas (que en México representan más del 80% de las empresas), hace que el costo del servicio de Factoraje Financiero sea un costo sumamente pasado para ellas, lo que ocasionaría de pagarlo que el precio de su producto o servicio se salga del mercado; aquí también podemos decir, que la cultura empresarial mexicana no admite utilidades pequeñas y por lo tanto, el empresario se resiste a bajarlas evitando con ello que el ciclo económico de la empresa se acelere.

Así también tenemos que las empresas no determinan en forma precisa el beneficio del servicio de Factoraje Financiero en sus flujos de efectivo y en la recuperación de la inversión. Esto debido a que la mayoría de los empresarios aplican técnicas empíricas en el manejo de su negocio.

El carácter quirografario del servicio (debido a que se trabaja únicamente con papeles, siendo éstos los que representan la garantía), ocasiona que la empresa cedente pueda falsificar o desvirtuar la documentación con los perjuicios obvios que ello conlleva.

Por último tenemos, que la información referente al servicio de Factoraje Financiero es muy reducida lo que ha ocasionado que aunque su crecimiento se esté dando de una manera muy rápida ocasione problemas en un futuro, debido a que al no atenderse de una adecuada manera al cliente, éste se abstendrá en el futuro de utilizar de nuevo el servicio.

CASO PRACTICO

COMPANÍA COMERCIALIZADORA AGSA, S.A.

Empresa mediana constituida en 1985, dedicándose a la comercialización de herramientas para la construcción.

Su administración presenta una estructura en vías de descentralización, esto debido al crecimiento que ha tenido en los últimos tres años.

Las personas involucradas en la toma de decisiones son el dueño (Director General), y los 3 Gerentes (Ventas, Compras y Administración), ellos han estado desde el inicio de la empresa y, además reciben asesoría contable y fiscal de un despacho de contadores.

Establecida en la Ciudad de México en un inmueble propiedad de la empresa de 500 m.² por 650 m.² de construcción con un valor estimado de peritos valuadores de \$3,000'000,000.00.

Cuenta con un total de 40 empleados sin que exista sindicato alguno, todos ellos son empleados de planta.

Sus ventas en un 90% son a crédito y el 10% restante en efectivo. Del total de Cuentas por Cobrar la mitad se cobra a 30 días y la otra mitad a 60 días.

Los costos por la cobranza son ocasionados por la falta de personal capacitado y por el costo de financiamiento que se les tiene que dar a los clientes. No obstante lo anterior, la mayoría de los clientes no presentan problemas de pago. El pago a proveedores se realiza a 30 días.

Análisis Financiero:

Sus costos de operación se incrementan debido al traslado de la herramientas al comprador, no pudiéndolo repercutir en el precio de sus productos.

La empresa muestra pérdida real en 1991 en función del aumento de su gasto de administración para cartera y para inventarios, teniendo un repunte en Noviembre de 1991 con entrada de recursos frescos de los accionistas.

En diciembre de 1991 se llevó a cabo un análisis del costo de financiamiento a corto plazo que la empresa requerirá para sus proyectos de expansión del próximo año. En tal virtud fueron asesorados por un Despacho

Financiero recomendándoles la implantación de un servicio de Factoraje Financiero.

Nota: Los precios son a pesos constantes año base 1991.

VENTAS TOTALES 1991

(CIFRAS EN MILLONES DE PESOS)

MES	VTAS. TOT.	VTAS. CONTADO	VTAS. CRED.
ENERO	600	60	540
FEBRERO	540	54	486
MARZO	624	62	562
ABRIL	588	59	529
MAYO	480	48	432
JUNIO	516	52	464
JULIO	420	42	378
AGOSTO	720	72	648
SEPTIEMBRE	744	74	670
OCTUBRE	696	70	626
NOVIEMBRE	660	66	594
DICIEMBRE	<u>700</u>	<u>70</u>	<u>630</u>
TOTAL	<u>7,288</u>	<u>729</u>	<u>6,559</u>

ENTRADAS DE EFECTIVO 1991

(CIFRAS EN MILLONES DE PESOS)

MES	COBRANZA	VENTAS CONTADO	MESESUAL
ENERO	570	60	630
FEBRERO	598	54	652
MARZO	513	62	575
ABRIL	524	59	583
MAYO	546	48	594
JUNIO	480	52	532
JULIO	448	42	490
AGOSTO	421	72	493
SEPTIEMBRE	513	74	587
OCTUBRE	659	70	729
NOVIEMBRE	648	66	714
DICIEMBRE	<u>610</u>	<u>70</u>	<u>680</u>
TOTAL	<u>6,530</u>	<u>729</u>	

Podemos observar que las ventas de la empresa son cíclicas.

ESTADO DE RESULTADOS
(CIFRAS EN MILLONES DE PESOS)

	1989	%	1990	%	1991	%	VARIACION % 89/90	VARIACION % 91/90
VENTAS NETAS	5,120	100.00%	6,023	100.00%	7,288	100.00%	17.64%	21.00%
COSTO DE OPERACION	1,400	27.34%	1,803	29.94%	2,550	34.99%	28.79%	41.43%
DEP'N Y AMORT.	98	1.91%	109	1.81%	110	1.51%	11.22%	0.92%
UTILIDAD BRUTA	3,622	70.74%	4,111	68.26%	4,628	63.50%	13.50%	12.58%
GASTOS DE ADMON.	1,070	20.90%	1,452	24.11%	1,986	27.25%	35.70%	36.78%
GASTOS DE ADMON.	895	17.48%	1,120	18.60%	1,653	22.68%	25.14%	47.59%
UTILIDAD DE OPERACION	1,657	32.36%	1,539	25.55%	989	13.57%	-7.12%	-35.74%
GASTOS FINANCIEROS	290	5.66%	291	4.83%	295	4.05%	0.34%	1.37%
OTROS GASTOS (INGRESOS)	94	1.84%	105	1.74%	(873)	-11.98%	11.70%	-931.43%
PROVISION ISR Y PTU	1,273	24.86%	1,143	18.98%	1,567	21.50%	-10.21%	37.10%
UTILIDAD NETA	255	4.98%	229	3.80%	313	4.29%	-10.20%	36.68%
	1,018	19.88%	914	15.18%	1,254	17.21%	-10.22%	37.20%

Los porcentajes integrales nos muestran una variación en los gastos de administración importante, y la utilidad en 1991 es reflejo de la aportación que realizaron los accionistas.

COMPAÑIA COMERCIALIZADORA AGSA, S.A. DE C.V.

BALANCES GENERALES COMPARATIVOS
(CIFRAS EN MILLONES DE PESOS)

ACTIVO CIRCULANTE	1989	%	1990	%	1991	%
CAJA Y BANCOS	395	4.37%	423	4.27%	440	4.30%
CLIENTES	4,210	46.58%	4,922	49.64%	4,951	48.43%
INVENTARIOS	620	6.86%	705	7.11%	756	7.40%
DEUDORES DIVERSOS	<u>532</u>	<u>5.82%</u>	<u>538</u>	<u>5.43%</u>	<u>546</u>	<u>5.34%</u>
TOTAL CIRCULANTE	5,757	63.70%	6,588	66.44%	6,693	65.47%
ACTIVO FIJO (DEP'M ACUM.)	4,189 (928)	46.35% -10.27%	4,240 (942)	42.76% -9.50%	4,500 (1,020)	44.02% -9.98%
OTROS FIJOS	<u>20</u>	<u>0.22%</u>	<u>30</u>	<u>0.30%</u>	<u>50</u>	<u>0.49%</u>
TOTAL FIJO	3,281	36.30%	3,328	33.56%	3,530	34.53%
ACTIVO TOTAL	<u>9,038</u>	<u>100.00%</u>	<u>9,916</u>	<u>100.00%</u>	<u>10,223</u>	<u>100.00%</u>
PASIVO CORTO PLAZO						
BANCOS	778	13.81%	1,546	23.01%	329	6.16%
PROVEEDORES	920	16.34%	943	14.04%	1,020	19.08%
IMPUESTOS	70	1.24%	65	0.97%	57	1.07%
ACREEDORES DIVERSOS	<u>864</u>	<u>15.34%</u>	<u>994</u>	<u>14.80%</u>	<u>789</u>	<u>14.76%</u>
TOTAL CORTO PLAZO	2,632	46.73%	3,548	52.81%	2,195	41.07%
PASIVO LARGO PLAZO	3,000	53.27%	3,170	47.19%	3,150	58.93%
TOTAL PASIVO	<u>5,632</u>	<u>100.00%</u>	<u>6,718</u>	<u>100.00%</u>	<u>5,345</u>	<u>100.00%</u>
CAPITAL						
CAPITAL SOC. FIJO	650	19.08%	650	20.33%	650	13.33%
CAPITAL SOC. VARIABLE	720	21.14%	720	22.51%	1,720	35.26%
UTILIDADES RETENIDAS	1,018	29.89%	914	28.58%	1,254	25.71%
UTILIDADES DEL EJERCICIO	<u>1,018</u>	<u>29.89%</u>	<u>914</u>	<u>28.58%</u>	<u>1,254</u>	<u>25.71%</u>
CAPITAL CONTABLE	<u>3,406</u>	<u>100.00%</u>	<u>3,198</u>	<u>100.00%</u>	<u>4,878</u>	<u>100.00%</u>
PASIVO + CAPITAL	<u>9,038</u>		<u>9,916</u>		<u>10,223</u>	

La aportación de accionistas se canalizó principalmente hacia el pago a proveedores, debido a los problemas de liquidez existentes en la empresa.

COMPañIA COMERCIALIZADORA AGSA, S.A. DE C.V.

PRINCIPALES RAZONES FINANCIERAS

	<u>1989</u>	<u>1990</u>	<u>1991</u>
CAPITAL DE TRABAJO AC-PC	3,125	3,040	4,498
LIQUIDEZ AC/PC	2.19	1.86	3.05
PRUEBA RAPIDA AC-INV./PC	1.95	1.66	2.70
RENTABILIDAD UTIL.NETA/C.C.	0.30	0.29	0.26
APALANCAMIENTO PT/CC	1.65	2.10	1.10
COBERTURA PT/AT	0.62	0.68	0.52
ROTACION DE CXC EN DIAS 360/(VTAS CRED./CXC)	328.21	326.86	271.74
ROTACION DE CXP EN DIAS 360/(CO/PROVEEDORES)	236.57	188.29	144
ROTACION DE INV. EN DIAS 360/(CTO.OPERAC./INV.)	159.43	140.77	106.72
RELACION GASTOS DE ADMN./VENTAS NETAS	20.89%	24.11%	27.25%

El promedio de CXP es más bajo que las cuentas por cobrar, lo que ocasiona problemas de liquidez.

ESTADO DE GENERACION DE FONDOS

	<u>1989</u>	<u>1990</u>	<u>1991</u>
UTILIDAD DEL EJERCICIO	1,018	914	1,254
DEPRECIACION DEL EJERCICIO	<u>98</u>	<u>109</u>	<u>110</u>
GENERACION BRUTA	1,116	1,023	1,364
PROVEEDORES	920	943	1,020
IMPUESTOS	<u>70</u>	<u>85</u>	<u>57</u>
FUENTES OPERATIVAS	990	1,008	1,077
CLIENTES	(4,210)	(4,922)	(4,951)
INVENTARIOS	<u>(620)</u>	<u>(705)</u>	<u>(756)</u>
USOS OPERATIVOS	(4,830)	(5,627)	(5,707)
GENERACION NETA OPERATIVA	(2,724)	(3,596)	(3,166)
BANCOS CORTO PLAZO	778	1,548	329
ACREEDORES DIVERSOS	864	994	789
APORTACION DE CAPITAL	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>1,000</u>
ORIGENES NO OPERATIVOS	1,642	2,540	2,118
COMPRAS ACTIVO FIJO	(100)	(51)	(260)
DEUDORES DIVERSOS	<u>(532)</u>	<u>(538)</u>	<u>(546)</u>
USOS EXTRAORDINARIOS	(632)	(589)	(806)
FLUJO NETO	<u>(1,714)</u>	<u>(1,645)</u>	<u>(1,854)</u>

Los flujos de fondos reflejan la falta de liquidez de la empresa, lo que le ha ocasionado problemas operativos.

ESTADO DE RESULTADOS
(CIPRAS EN MILLONES DE PESOS)

	ANTES DE FACTORAJE		DESPUES DE FACTORAJE	
	1991	%	1992	%
VENTAS NETAS	7,288	100.00%	9,696	100.00%
COSTO DE OPERACION	2,550	34.99%	3,583	36.95%
DEP'N Y AMORT.	<u>110</u>	<u>1.51%</u>	<u>110</u>	<u>1.13%</u>
UTILIDAD BRUTA	4,628	63.50%	6,003	61.91%
GASTOS DE ADMON.	1,986	27.25%	1,009	10.41%
COSTO DE FACTORAJE	0	0.00%	151	1.56%
GASTOS DE VENTA	<u>1,653</u>	<u>22.68%</u>	<u>2,123</u>	<u>21.90%</u>
UTILIDAD DE OPERACION	989	13.57%	2,720	28.05%
GASTOS FINANCIEROS	295	4.05%	260	2.68%
OTROS GASTOS (INGRESOS)	<u>(873)</u>	<u>-11.98%</u>	<u>30</u>	<u>0.31%</u>
PROVISION ISR Y PTU	1,567	21.50%	2,430	25.06%
UTILIDAD NETA	<u>213</u>	<u>4.29%</u>	<u>486</u>	<u>5.01%</u>
	<u>1,254</u>	<u>17.21%</u>	<u>1,944</u>	<u>20.05%</u>

Con la implantación del Factoraje Financiero vemos una disminución real importante en los gastos de administración, así como un aumento de la utilidad neta.

BALANES GENERALES COMPARATIVOS

(CIFRAS EN MILLONES DE PESOS)

ACTIVO CIRCULANTE	ANTES DE FACTORAJE		DESPUES DE FACTORAJE	
	1991	%	1992	%
CAJA Y BANCOS	440	4.30%	8,088	58.17%
CLIENTES	4,951	48.43%	0	0.00%
INVENTARIOS	756	7.40%	790	5.68%
DEUDORES DIVERSOS	<u>546</u>	<u>5.34%</u>	<u>555</u>	<u>3.99%</u>
TOTAL CIRCULANTE	6,693	65.47%	9,433	67.85%
ACTIVO FIJO	4,500	44.02%	4,500	32.37%
(DEP'N ACUM.)	(1,020)	-9.98%	(1,080)	-7.77%
OTROS FIJOS	<u>50</u>	<u>0.49%</u>	<u>50</u>	<u>0.36%</u>
TOTAL FIJO	3,530	34.53%	3,470	24.96%
ACTIVO TOTAL	<u>10,223</u>	<u>100.00%</u>	<u>13,903</u>	<u>100.00%</u>
PASIVO CORTO PLAZO				
BANCOS	329	5.25%	400	6.02%
PROVEEDORES	1,020	18.28%	2,011	30.26%
IMPUESTOS	57	0.91%	40	0.60%
ACREEDORES DIVERSOS	<u>789</u>	<u>12.59%</u>	<u>994</u>	<u>14.96%</u>
TOTAL CORTO PLAZO	2,195	35.03%	3,445	51.84%
PASIVO LARGO PLAZO	3,150	50.27%	3,200	48.16%
TOTAL PASIVO	<u>6,266</u>	<u>100.00%</u>	<u>6,645</u>	<u>100.00%</u>
CAPITAL				
CAPITAL SOC. FIJO	650	13.33%	650	10.39%
CAPITAL SOC. VARIABLE	1,720	35.26%	1,720	27.48%
UTILIDADES RETENIDAS	1,254	25.71%	1,944	31.06%
UTILIDADES DEL EJERCICIO	<u>1,254</u>	<u>25.71%</u>	<u>1,944</u>	<u>31.06%</u>
CAPITAL CONTABLE	<u>4,878</u>	<u>100.00%</u>	<u>6,258</u>	<u>100.00%</u>
PASIVO + CAPITAL	<u>11,144</u>		<u>12,903</u>	

CUENTAS DE ORDEN

CUENTAS DE ORDEN GARANTIZADAS

840

Los efectos del sistema del Factoraje Financiero se llevaron a la cuenta de caja y bancos, los incrementos y decrementos en las cuentas son resultado de la operación propia de la empresa, así como el pago de deudas contraídas anteriormente.

COMPAÑIA COMERCIALIZADORA AGSA, S.A. DE C.V

PRINCIPALES RAZONES FINANCIERAS

	ANTES DE FACTORAJE	DESPUES DE FACTORAJE
	<u>1991</u>	<u>1992</u>
CAPITAL DE TRABAJO AC-PC	4,498	5,988
LIQUIDEZ AC/PC	3.05	2.73
PRUEBA RAPIDA AC-INV./PC	2.70	2.51
RENTABILIDAD UTIL.NETA/C.C.	0.26	0.31
APALANCAMIENTO PT/CC	1.10	1.06
COBERTURA PT/AT	0.52	0.52
ROTACION DE CXC EN DIAS 360/(VTAS CRED./CXC)	271.74	0.00
ROTACION DE CXP EN DIAS 360/(CO/PROVEEDORES)	144	202.05
ROTACION DE INV. EN DIAS 360/(CTO.OPERAC./INV.)	106.72	79.37
RELACION GASTOS DE ADMON./VENTAS NETAS	27.25%	10.41%

La capacidad de negociación se observa en la rotación de cuentas por pagar

COMPañIA COMERCIALIZADORA AGSA, S.A. DE C.V.

ESTADO DE GENERACION DE FONDOS

	ANTES DE FACTORAJE 1989	DESPUES DE FACTORAJE 1990
UTILIDAD DEL EJERCICIO	1,254	1,944
DEPRECIACION DEL EJERCICIO	<u>110</u>	<u>110</u>
GENERACION BRUTA	1,364	2,054
PROVEEDORES	1,020	2,011
IMPUESTOS	<u>32</u>	<u>40</u>
FUENTES OPERATIVAS	1,077	2,051
CLIENTES	(4,951)	0
INVENTARIOS	<u>(756)</u>	<u>790</u>
USOS OPERATIVOS	(5,707)	790
GENERACION META OPERATIVA	(3,166)	3,315
BANCOS CORTO PLAZO	329	400
ACREEDORES DIVERSOS	789	994
APORTACIONES DE CAPITAL	<u>1,000</u>	<u>0</u>
ORIGENES NO OPERATIVOS	2,118	1,394
COMPRAS ACTIVO FIJO	(260)	0
DEUDORES DIVERSOS	<u>(546)</u>	<u>(555)</u>
USOS EXTRAORDINARIOS	(806)	(555)
FLUJO NETO	<u>(1,654)</u>	<u>(4,154)</u>

El excedente de efectivo se puede canalizar a otros aspectos que ayuden a el buen funcionamiento del negocio.

CONCLUSIONES CASO PRACTICO.

El problema de falta de liquidez que presentaba la empresa sobre todo para el pago a proveedores, se solucionó con la implantación del servicio de Factoraje Financiero, esto debido a que sus necesidades de efectivo se concentraban en el corto plazo.

Asimismo, el excedente de liquidez que obtuvo en 1992 lo puede canalizar a actividades productivas de la empresa, ello dependerá de su habilidad en el manejo de sus Finanzas.

Es importante señalar, que la capacidad crediticia de la empresa quedó intacta.

Al eficientar la cobranza el gasto administrativo disminuyó en forma importante.

La aportación de accionistas, si en un momento dado ayudó a subsanar la economía de la empresa no era la solución que iba a terminar con el problema de liquidez, en cambio un sistema de Factoraje Financiero sí ayudó a solucionarlo, ya que esta en

relación a la capacidad de la empresa de generar cuentas por cobrar.

CONCLUSIONES

El Factoraje Financiero representa la opción más económica de financiarse. Los sistemas tradicionales detienen el crecimiento de la empresa al comprometer sus recursos futuros.

La flexibilidad del servicio de Factoraje Financiero nos permite no solo financiarnos a través de la operación propia de la empresa, sino que además elimina gastos por cobranza, ayuda a dar mayores plazos de cobro, da asesoría especializada en la evaluación de clientes e incluso acelera el ciclo económico de la empresa.

Al ampliarse el período de pago se puede abarcar un mayor mercado, y también al disminuirse los gastos de cobranza, el precio de venta disminuye, lo que ayuda a una mayor penetración en el mercado.

El Factoraje Financiero ofrece un flujo continuo de efectivo que está directamente relacionado con el volumen de ventas y no necesariamente del capital o de los activos fijos, limitantes comunes de un crédito directo.

El beneficio que el Factoraje Financiero ofrece a las empresas pequeñas y medianas es innegable debido a que ellas no son sujetos de crédito en la mayoría de los casos y cuando reciben alguno, el interés pagado es sumamente alto.

Las repercusiones de detener el crecimiento de empresas pequeñas y medianas es sumamente grave, basta decir que ellas dan empleo a más del 80% de las personas que laboran en México.

De igual manera, estas empresas son en su mayoría netamente mexicanas lo que nos obliga aún más a cuidarlas y desarrollarlas.

Asimismo, las empresas cíclicas son de igual forma beneficiadas ya que los flujos de efectivo se volverían constantes.

A la gran empresa le ofrece ventajas en cuanto a reducción de las cuentas por cobrar, logrando una mayor productividad.

La falta de preparación y desarrollo del personal de las empresas de Factoraje Financiero pueden llevar a que el servicio sea rechazado. La apertura económica y el Tratado de Libre Comercio traerán a grandes

corporaciones de Factoraje a nivel mundial que vendrán a competir por el mercado nacional.

De igual manera, se debe definir que se trata de empresas no bancarias por lo que las reglas de operación se deben adecuar a la realidad. Se debe tener un mayor acercamiento entre la AMEFAC y la Secretaría de Hacienda, para que a través del diálogo solucionen este gran problema que enfrentan los factores.

Al estar el Factoraje Financiero dentro de un ambiente en constante evolución nos da la pauta para investigaciones futuras que lo enriquezcan.

La misión que se tuvo al realizar la investigación se cumplió al dar a conocer lo que el Factoraje Financiero representa.

BIBLIOGRAFIA

Gitman Lawrence J., "Administración Financiera Básica", Edic. Harla, México 1990.

Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., "Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados", Edic. Resendiz Editores, México 1989.

Motilla Martínez Jesús, "El Factoring Dentro del Marco Tradicional del Crédito en México", México 1982.

Petit Eugéne, " Tratado Elemental de Derecho Romano " Edic. Porrúa, S.A. Mexico 1985.

Silva Herzog Jesús, "Historia del Pensamiento Económico-Social. De la Antigüedad al Siglo XVI", Edic. Fondo de Cultura Económica, México 1961.

" Código de Comercio. Ley General de Sociedades Mercantiles ", Edic. Porrúa Hermanos, México 1989.

"Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito", Edic. Comisión Nacional Bancaria, México 1990.

Real Academia Española, "Diccionario de la Lengua Española", Edic. Espasa- Calpe, S.A., Madrid 1984.

Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje, A.C.,
"El Factoraje Actual en México", Simposium, México
1989.

Macro Asesoría Económica, S.C., " Las Empresas de
Factoraje al Acuerdo de Libre Comercio ", Simposium,
México 1991.

Santamaría Jorge y Asociados, A.C., "Análisis Fiscal
de la Reforma 1991 para las Operaciones de Factoraje
Financiero", Simposium, México 1991.

Revista, " El Inversionista", noviembre 1990, México,
D.F.

Revista, "Management Review", septiembre 1978,
Washington, D.C.

Revista, "The New Comen Society", February 8th, 1962.

Revista, "NegoBancos", septiembre 15, 1990, México,
D.F.

Revista, "Revista del Instituto Mexicano de
Ejecutivos de Finanzas", septiembre 1989. México, D.F.

Parra Visoso Luis Humberto, "Apuntes de la clase de
Administración Financiera I", Universidad La Salle,
México 1989.