

30
Res



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

FACTORAJE INTERNACIONAL

SEMINARIO DE INVESTIGACION ADMINISTRATIVA
Que en opción al Grado de
LICENCIADO EN ADMINISTRACION
p r e s e n t a
LEON CENTENO CLAUDIA LEONOR

Director de Seminario

M.A. Y C.P. SALVADOR RUIZ DE CHAVEZ



México, D.F.

1 9 9 3

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



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

| | Pag. |
|--|------|
| I. Introducción..... | 1 |
| II. Estructura del Sistema Financiero Mexicano..... | 6 |
| III. Antecedentes del factoraje en México..... | 11 |
| IV. Definición de los términos empleados en el factoraje.... | 13 |
| 1. Factoraje..... | 13 |
| 2. Empresa Factor..... | 13 |
| 3. Cedente..... | 13 |
| 4. Girado..... | 14 |
| 5. Cuentas por Cobrar..... | 14 |
| 6. Cesión..... | 14 |

| | | |
|-----|---|----|
| V. | Comparación del factoraje con el descuento mercantil..... | 15 |
| VI. | Factorajes más usuales en México..... | 17 |
| 1. | Factoraje con recurso..... | 17 |
| | A) Mecánica de operación..... | 18 |
| | B) Beneficios para el usuario..... | 19 |
| 2. | Factoraje sin recurso..... | 19 |
| | A) Mecánica de operación..... | 20 |
| | B) Beneficios para el usuario..... | 21 |
| 3. | Factoraje con recurso con mandato de cobranza..... | 21 |
| | A) Mecánica de operación..... | 21 |
| 4. | Factoraje a proveedores..... | 22 |
| | A) Factoraje con tasa de descuento..... | 22 |
| | a) Mecánica de operación..... | 23 |

| | |
|---|----|
| B) Factoraje sin tasa de descuento..... | 24 |
| a) Mecánica de operación..... | 24 |
| C) Beneficios para el usuario..... | 25 |
| a) Para la empresa compradora..... | 25 |
| b) Para el proveedor..... | 26 |
| VII. Marco legal del factoraje en México..... | 27 |
| 1. Principales reglas para las empresas de factoraje financiero..... | 27 |
| 2. Mecanismo de fondeo..... | 29 |
| A) Bancos..... | 29 |
| B) Papel comercial..... | 30 |
| C) Instituciones de seguros..... | 30 |
| 3. Prohibiciones..... | 30 |
| 4. Sanciones..... | 31 |

| | |
|---|----|
| 5. Síntesis del decreto que adiciona diversas disposiciones a la Ley general de organizaciones y actividades auxiliares del crédito y que competen a la regularización de empresas de factoraje financiero..... | 32 |
| 6. Síntesis relativas de la reglas para la operación de empresas de factoraje..... | 48 |
| VIII.Registros contables del factoraje financiero..... | 51 |
| IX. Factoraje internacional..... | 55 |
| 1. Importancia del factoraje internacional en el mundo.. | 57 |
| 2. Tipos de factoraje internacional..... | 59 |
| A) Factoraje directo..... | 60 |
| B) Factoraje en red..... | 61 |
| C) Factoraje intercompañías..... | 62 |
| 3. Productos o servicios que ofrece el factoraje internacional..... | 64 |
| 4. Mecanismos de operación..... | 66 |
| A) Factoraje para exportadores..... | 66 |

| | |
|---|----|
| B) Factoraje para importadores..... | 68 |
| 5. Beneficios del factoraje internacional..... | 70 |
| A) Exportador..... | 70 |
| B) Importador..... | 71 |
| C) Ambos..... | 72 |
| D) Intermediarios..... | 72 |
| X. Costos de la operación..... | 74 |
| 1. Mecanismos de fondeo..... | 74 |
| 2. Costos de administración..... | 75 |
| 3. Costos del servicio..... | 75 |
| 4. Caso práctico de factoraje internacional..... | 77 |
| A) Estudio de crédito para una operación de factoraje para importadores..... | 77 |
| XI. Mercadotecnia del factoraje internacional..... | 87 |
| 1. Algunas consideraciones del factoraje con respecto a Estados Unidos y Canadá..... | 88 |

| | |
|--|-----|
| 2. Canales de comercialización..... | 90 |
| 3. Competencia, precio y servicio..... | 96 |
| 4. Publicidad y promoción..... | 104 |
| XII. Resumen y conclusiones..... | 105 |
| XIII. Referencias .. | 112 |

I. INTRODUCCIÓN.

México registra cambios significativos en su estructura económica, que han derivado la reorientación de su modelo económico hacia el extranjero; en donde la actividad del comercio internacional desempeña un papel medular. El comercio exterior es la base para internacionalizar la economía de México, necesaria para modernizar la planta productiva y hacerla más eficiente y competitiva.

A fin de fortalecer el sector servicios, y desarrollar mayor capacidad para entrar a los mercados extranjeros es necesario contar con tecnología de vanguardia en el área, acceso a información y condiciones financieras más flexibles y económicas para la importación y exportación permitiendo desarrollar nuevas oportunidades para el empresario mexicano.

Para aprovechar estas oportunidades, las empresas deben contar con instrumentos que les permitan hacer más eficientes sus operaciones y ser más competitivas en los mercados internacionales, puesto los riesgos que asumen las empresas al vender en el extranjero son mayores debido a la dificultad de evaluar la solvencia de un cliente con información que debe ser interpretada en el contexto fiscal y mercantil de cada país. De la misma forma, las empresas mexicanas importadoras, deben buscar los esquemas necesarios para cubrir estos mismos riesgos a sus

proveedores. En este contexto, la inminente firma del Tratado de Libre Comercio (Estados Unidos, México y Canadá), obliga a todas las empresas a dinamizar su comercio, brindándoles la oportunidad de incrementar sus facturaciones.

Debido a esto es por lo que escogí el tema de factoraje internacional, ya que actualmente y con base en la experiencia personal que tuve al estar laborando durante 14 meses, observé que en términos generales no es desarrollada la posibilidad o la idea de ampliar nuevas expectativas comerciales por medio de este financiamiento, con objeto de permitir al empresario mexicano expandir su mercado a nivel internacional en forma rentable y segura por la falta de conocimiento sobre el tema.

Así mismo, porque en México a pesar de la influencia directa que tiene con el país vecino del norte, el cual maneja el volumen más importante en el mundo de operaciones de factoraje, no ha sabido adecuar la tecnología de dicha nación en los procesos de operación internacional o en su caso desarrollar planes de comercialización similares que ayuden al sistema financiero a ser más dinámico y apropiado para la economía nacional.

Con base en lo anterior me enfoqué en la siguiente metodología:

En un primer término apliqué la observación durante el desempeño de mi trabajo en el área de planeación de una empresa

Factoraje Internacional

del ramo que aquí tratamos, la cual posteriormente, me permitió investigar en un primer plano los antecedentes y conceptos más relevantes del factoraje y sus modalidades, a través de pláticas con ejecutivos de la organización, y entrevistas a representantes de la Asociación Mexicana de Factoraje (AMEFAC) y otras organizaciones del crédito (Factor Serfin, Factor Cremi, Factor Abaco, entre otras) recabando así la información teórica y práctica más usual del desarrollo del factoraje en México.

Por otra parte, apoyada en mis relaciones públicas, pude obtener entrevistas con funcionarios (SHCP, CNB, otros) dedicados a la promoción y comercialización de este producto, que me permitieron obtener datos relevantes del mercado de factoraje.

Sin embargo, a pesar de toda la información presentada en este trabajo, considero que no es lo suficientemente amplia, ya que existe en nuestro país un importante obstáculo:

La falta de bibliografía totalmente especializada en estos temas, debido que únicamente se cuenta con revistas o reportajes periodísticos e información interna de los factorajes, que proporcionan experiencia de directivos en el ramo, así como expectativas desarrolladas en base a la apertura comercial próxima a implementarse en México, Canadá y Estados Unidos.

Por otra parte, la falta de tiempo fue otra de las causas que limitó este trabajo, ya que lo fui desarrollando en gran parte durante el último semestre de mi carrera profesional y el tiempo libre después de mi horario de trabajo.

Finalmente presento a continuación al factoraje a través de XII capítulos los cuales describen en un primer término la ubicación de las empresas de factoraje en torno a la organización del sistema financiero mexicano actual.

Seguido a ello introduzco al lector en los primeros antecedentes del factoraje, así como su crecimiento en el tiempo dentro del capítulo II.

Una vez descrito lo anterior es de suma importancia definir los factores o elementos que intervienen en el funcionamiento de este producto financiero, así como de la similitud que existe con otros medios de captación de recursos para el apoyo del capital de trabajo, como lo es el descuento mercantil que se maneja en los mercados del crédito doméstico en el país, los cuales se pueden ver en los capítulos IV y V respectivamente.

El capítulo VI de este trabajo está enfocado principalmente en las modalidades más comunes del factoraje utilizado en México. Relacionado con el marco legal presentado a través del capítulo VII, concluyendo en el registro contable de la operación del factor como del otorgante de la cartera en el capítulo VIII.

Factoraje Internacional

Es así como entramos con base en el marco teórico anterior a la descripción e importancia del factoraje internacional a través del capítulo IX que incluye, tipos de factoraje internacional, productos o servicios que ofrece este factoraje, sus mecanismos de operación, su utilización en las exportaciones e importaciones.

Posteriormente menciono los costos de operación que registra el factoraje internacional dentro del capítulo X, en donde además se integra un ejemplo básico de operación del factoraje internacional desde su estudio crediticio hasta la determinación del costo beneficio que obtendría el cliente con respecto a otro tipo de financiamiento, permitiendo al lector conocer físicamente una operación de este producto.

Durante el capítulo XII presento la técnica mercadológica que considero más apropiada para el desarrollo y lanzamiento masivo del factoraje en nuestro país; terminando con un resumen y un cuadro de conclusiones del producto desarrollado en el capítulo XII.

Finalmente agradezco a todas aquellas personas que me brindaron su apoyo incondicional y que hicieron posible el desarrollo de este trabajo; muy en especial al Lic. Raúl Durón, Lic. Hugo Ochoa Coria, Lic. Daniel Chinchilla, C.P. Carlos Evaristo y Lic. Adolfo Marin, que fueron quienes me facilitaron mucha de la información que aquí presento. Asimismo, a mis amigos Sandra Cedeño por la mecanografía del trabajo y Toufic Darwich y Mario Lagos por la corrección de estilo.

II. ESTRUCTURA DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.

Para poder entender cual es el funcionamiento de las organizaciones auxiliares del crédito es importante recurrir a los siguientes antecedentes que aclararán específicamente la ubicación y funcionamiento de la institución de interés (Empresas de Factoraje) con respecto al sistema financiero mexicano de los últimos años.

El sistema financiero mexicano es el conjunto de organizaciones, tanto públicas como privadas, a través de las cuales se llevan a cabo y se regulan las actividades de: a) circulación del dinero, b) otorgamiento y obtención de créditos, c) realización de investigaciones y d) prestación de servicios bancarios. (Díaz Mata, 1991).

De acuerdo a un estudio realizado en 1990 por la Comisión de Planeación Estratégica de la Asociación Mexicana de Bancos indica que a partir de la evolución que sufrió el sistema financiero se han alcanzado metas muy importantes para la economía nacional, establecidas en el Plan Nacional de Desarrollo, lo que está permitiendo la estabilización continua de la economía, la ampliación de la disponibilidad de recursos para la inversión productiva y la modernización económica. Esto ha hecho posible la existencia de una mayor participación de México en las corrientes internacionales de bienes y servicios.

Factoraje Internacional

Es por ello que a partir de la desregulación bancaria que se inició en 1988, cuando se autorizó a la banca que se captara recursos mediante la libre emisión de aceptaciones; las autoridades dispusieron eliminar el encaje legal y sustituirlo por un coeficiente de liquidez de 30% en 1989, con lo que se devuelven a la banca recursos previamente congelados por aquel mecanismo. También se eliminaron los cajones selectivos del crédito: se libero la fijación de las tasas de interés pasivas y se reformo la Ley Reglamentaria del Servicio Público de la Banca y Crédito, desarrollando una nueva autonomía de gestión de los bancos comerciales posibilitando la constitución de grupos financieros.

Se distinguen dos fases en el proceso de reforma financiera. En la primera, ocurrida en 1989, se completó el proceso de desregulación bancaria y se emitieron nuevas reglas de operación de los intermediarios financieros no bancarios. En la segunda, que tuvo lugar en 1990, se instauró un nuevo régimen de propiedad de la banca comercial. Es decir que la reforma financiera implicó, en esencia, el tránsito de un marco restrictivo a un sistema mucho más apegado a las reglas del mercado, que encuentra su complemento indispensable en el fortalecimiento de la supervisión y vigilancia de las autoridades. En suma, se hace posible no sólo reasignar funciones de modo más eficiente entre los sectores público y privado; también se acrecienta la disponibilidad de recursos totales para financiar el

desarrollo, lo que induce a disminuciones en las tasas de interés y, consecuentemente, alienta la inversión productiva. (AMB, 1991).

Tomando en cuenta estos antecedentes, el sistema financiero mexicano actualmente se encuentra integrado de la siguiente forma:

Autoridades:

Secretaría de Hacienda y Crédito Público, autoridad máxima.

Comisiones (reguladores y supervisores de las operaciones crediticias):

Comisión Nacional de Valores.

Comisión Nacional Bancaria.

Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

Sistema Bancario Mexicano:

Banco de México.

Banca Múltiple.

Banca de Desarrollo.

Factoraje Internacional

Patronato de Ahorro Nacional.

Fideicomisos para Fomento Económico.

Organizaciones Auxiliares de Crédito.

Almacenes de Depósito.

Arrendadoras Financieras.

Empresas de Factoraje.

Uniones de Crédito.

Actividades Auxiliares de Crédito.

Casas de Cambio.

Intermediarios del Mercado de Valores.

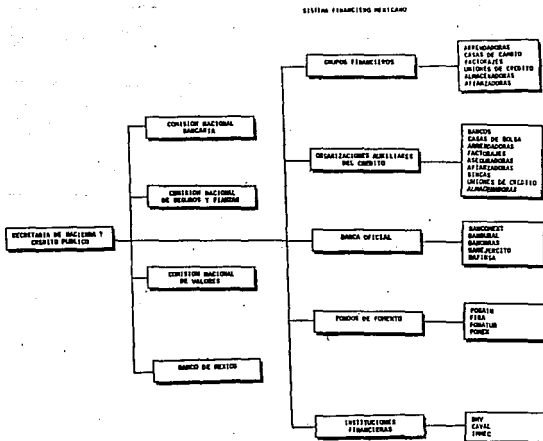
Casas de Bolsa.

Especialista Bursátil.

La ubicación de cada uno de estos organismos se localizarán en el organigrama que se muestra en la figura 1.

Una vez identificado nuestro punto de interés comenzaremos por definir que es el Factoraje desde sus inicios hasta su desarrollo y aplicación en el mercado de servicios financieros de nuestro país.

FIGURA 1



FUENTE: INSTITUTO TECNOLÓGICO AUTÓNOMO DE MEXICO (ITAM) 1991.

Factoraje Internacional

III. ANTECEDENTES DEL FACTORAJE EN MEXICO.

De acuerdo a especialistas el Factoraje nace al mismo tiempo que se empiezan a colonizar nuevos mundos, allá por los siglos XIV y XV; consecuentemente los españoles, los franceses, los ingleses y los portugueses son considerados como los principales impulsores del factoraje.

Por el año de 1750 en Inglaterra con el comienzo de la Revolución Industrial, la producción en gran escala llegó, y muy pronto los mercados locales se vieron saturados; había que exportar los excedentes.

Para ello, las grandes fábricas iniciaron sus estrategias buscando los mercados tradicionales y los de ultramar. Dieron en consignación sus productos y, ocasionalmente, recibieron cuantiosos anticipos sobre sus consignaciones, de parte de sus agentes o factores.

Algunos colonizadores ingleses, llegados a tierras americanas en el siglo XVII en calidad de emigrantes, actuaron como agentes de las firmas inglesas. Lucharon arduamente por abrir el comercio internacional, llegando muchas veces a asumir el riesgo del impago de las ventas concertadas, por las que ellos ya habían anticipado fuertes sumas de dinero a los fabricantes.

El siglo XVIII vió nacer prácticamente a grandes agentes o factores, que financiaban las importaciones europeas. Su actividad se concentraba en la asesoría y el financiamiento.

Ya en el siglo XX el factor abandonó su posición de comisionista y se concentró a asesorar y financiar, a los compradores. Posteriormente, en el año de 1935, a consecuencia de la gran depresión económica, los factores fijaron sus reglas financieras de operación. De allí en adelante los factores crecieron en número y en importancia, logrando el apoyo de los grandes financiadores de ventas, pero en una forma independiente del todo de la banca.

En nuestro país comenzó a sentirse la inquietud por el Factoraje hasta el año de 1961, cuando ya se encontraba claramente identificada su inclinación operativa hacia la compra de las cuentas por cobrar. (Factor Cremi, 1991).

Finalmente, el 16 de enero de 1991, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) reconoce a estas empresas como Sociedades Auxiliares del Crédito, con el objeto de hacer acordes las necesidades de crecimiento de la economía nacional con el fomento de las actividades de financiamiento especializado, otorgadas por las empresas de factoraje financiero. Así mismo, expide el Reglamento para la Operación de Empresas de Factoraje Financiero. (D.O., 1991)

Factoraje Internacional

IV. DEFINICION DE TERMINOS EMPLEADOS EN EL FACTORAJE.

1. FACTORAJE :

El factoraje es un instrumento financiero cuya finalidad es otorgar liquidez inmediata a través de la cesión de derechos, que hace una persona física o moral llamada cedente por sus cuentas por cobrar a una empresa denominada factor. (Art.45-A, L.G.O.A.A.C).

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

2. EMPRESA FACTOR

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

3. CEDENTE

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

4. GIRADO

Adquiriente de bienes o servicios que contrae una obligación futura de pago.

5. CUENTAS POR COBRAR

Documentos por cobrar, (facturas, contrarecibos, etc) a plazos máximos de 30, 60 y 90 días en favor del cedente y que son a su vez cedidas a la empresa factor.

6. CESION :

Es la transmisión del derecho de cobrar las cuentas por cobrar que la cedente se obliga a hacer en favor de la empresa factor. La cesión siempre comprenderá el derecho principal junto con todos sus accesorios.

Factoraje Internacional

V. COMPARACION DEL FACTORAJE CON EL DESCUENTO MERCANTIL.

SIMILITUD CON EL FACTORAJE:

A través del descuento mercantil que es una "operación bancaria", la empresa o comerciante acude a un banco de depósito o a una financiera, cediendo a la institución de crédito un derecho a su favor, representado por un título de crédito, generalmente una letra de cambio, recibiendo una compensación.

Esta operación es una de las formas más tradicionales de financiamiento bancario a corto plazo.

En el uso bancario el descuento mercantil debe implicar que el título de crédito (papel) tenga una causa precisamente mercantil. El documento a descontar deberá tener un plazo determinado y deberá incluir la firma de aceptación del girado.

En esta operación no hay riesgo para la institución de crédito (descontador), ya que la operación implica el "salvo buen cobro", o dicho de otra manera, el riesgo será a cargo del descontatario.

DIFERENCIA :

En el "Factoraje" el objeto no es un título de crédito, es una factura o un contrarecibo. El descontador no es necesariamente un banco, además existe la posibilidad de que el factor asuma el riesgo de no pago de las facturas o contrarecibos, cosa que no sucede con el descuento bancario.

Una vez que se ha hecho la diferencia con uno de los productos financieros más similares con el factoraje financiero, a continuación se muestran algunas de las modalidades de este producto.

Factoraje Internacional

VI. FACTORAJES MAS USUALES EN MEXICO.

Dentro de este capítulo se mencionan los tipos de factoraje más utilizados en nuestro país, sin embargo, cabe mencionar que aún existen más opciones de acuerdo a las necesidades del usuario.

Las fuentes de información son Factoraje Serfin, 1991; Factor Creml, 1991; y experiencia personal en el área de crédito durante 14 meses.

1. FACTORAJE CON RECURSO

Es un esquema en donde la empresa factor adquiere las cuentas por cobrar, pero su cliente mantiene la responsabilidad de la legitimidad de los documentos y de la solvencia del comprador de sus productos.

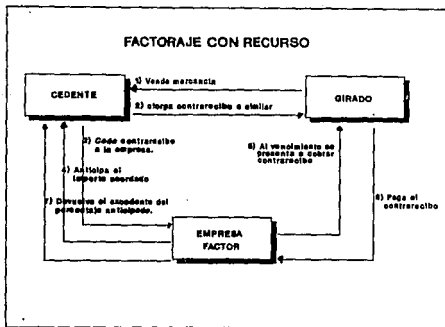
La empresa factor al comprar las cuentas por cobrar de la cartera vigente de la empresa cedente, (como son contrarecibos, facturas, etc.), le anticipa un porcentaje del valor de la cartera cedida. Al vencimiento se presenta a cobrar los documentos al comprador o girado del cedente la empresa factor y regresa la parte no financiada.

A) MECANICA DE OPERACION

La mecánica de operación manejada en este factoraje es a través de la cesión de los derechos adquiridos por una compra-venta de mercancías que realiza una empresa llamada cedente a una empresa de factoraje, la cual le anticipa el importe del valor del documento (contrarecibos, facturas, etc.), al vencimiento se presenta a cobrar al girado y le paga la parte no financiada al cedente.

A fin de entender con claridad y objetividad este sistema en la figura 2 se muestra el procedimiento del factoraje con recurso.

FIGURA 2



FUENTE: FACTOR SERFIN, 1992.

Factoraje Internacional

B) BENEFICIOS PARA EL USUARIO

a) Optimiza los flujos de efectivo de la empresa usuaria.

* Permite una mejor planeación de la tesorería de la empresa, programandola de una forma eficiente.

b) No se crea un pasivo porque existe la venta de un activo circulante.

c) Permite el desarrollo de una estructura financiera más sólida y una mejor rotación de los activos monetarios de las empresas.

2. FACTORAJE SIN RECURSO

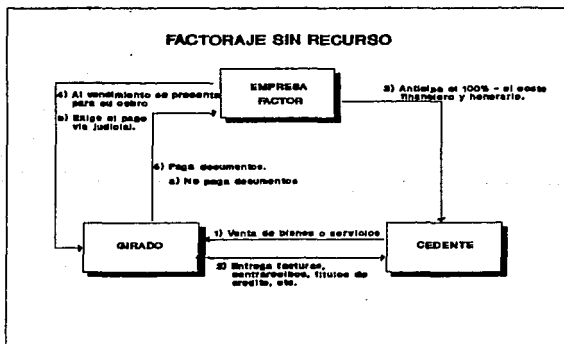
En este tipo de factoraje existen dos modalidades de pago, la primera "con pago al vencimiento" que consiste en que la empresa factor pagará la cuenta por cobrar en un plazo previamente acordado o bien la segunda "con pago anticipado" en el que la empresa factor se obliga a dar un anticipo de pago a la cedente y el restante a la fecha de vencimiento, también previamente acordado.

A) MECANICA DE OPERACION

El Factoraje Sin Recurso opera de manera similar al con recurso, solo que aquí se hace responsable la empresa factor cuando un documento no es liquidado; es decir, la empresa factor asume el riesgo de insolvencia de las cuentas por cobrar adquiridas.

A continuación se demuestra en la figura 3 el procedimiento de este factoraje.

FIGURA 3



FUENTE: FACTOR SERFIN, 1992.

Factoraje Internacional

B) BENEFICIOS PARA EL USUARIO

Elimina los riesgos de crédito a los clientes de sus compradores, al comprar factoraje la cartera en firme y sin vía de regreso disminuye gastos administrativos ya que la gestión de cobranza la realiza la empresa de factoraje.

3. FACTORAJE CON RECURSO CON MANDATO DE COBRANZA

Este tipo de financiamiento se otorga a empresas cuya estructura financiera es muy sólida o aquellas en las que la cobranza para la empresa factor no le sea posible realizarla físicamente en el lugar de cobro.

A) MECANICA DE OPERACION

La mecánica de operación consiste en financiar a la cedente al 100% la cartera cedida, fijando un plazo de vencimiento en cada cesión.

La cedente es quien gestiona la cobranza y la empresa factor solamente financia su cartera, en base a listados y copias de los documentos que va a cobrar la misma empresa.

4. FACTORAJE A PROVEEDORES

Este tipo de factoraje se otorga a empresas financieramente solidas con el objeto de apoyar a los proveedores obteniendo liquidez inmediata por las ventas. Se realiza a través de la adquisición de los títulos de crédito que dichas cadenas emiten. Regularmente esta operación se realiza sin recurso.

El documento para realizar la operación con la empresa factor son pagarés o letras de cambio (títulos de crédito) por medio de los cuales se obtienen dos objetivos primordiales:

- a) La seguridad de que el comprador (emisor del documento) pagará la cantidad total objeto de la operación.
- b) El resguardo que por ser un Título de Crédito independiente, el riesgo es casi nulo.

Para ello existen dos modalidades de realizar esta operación:

A) FACTORAJE CON TASA DE DESCUENTO

Esta operación se realiza pagando al Proveedor menos una tasa de descuento (establecida por la empresa factor) vigente en ese momento de la operación por los días que se otorga el

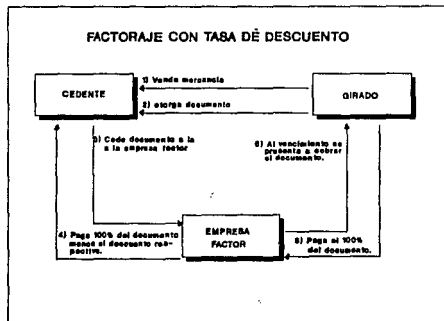
Factoraje Internacional

financiamiento, al plazo especificado por el comprador, es decir por 30, 60 ó 90 días, la empresa factor se presentará al cobro por el 100% del documento al comprador.

a) MECANICA DE OPERACION

El Factoraje con Tasa de Descuento, se da a través de una transacción comercial que llevan a cabo la empresa compradora (cedente) y la empresa vendedora (proveedor) la cual, esta última, cede el documento a la empresa factor para que se lo pague antes del vencimiento del documento al 100% menos el descuento respectivo; posteriormente la empresa factor cobra el documento en el plazo establecido a la empresa compradora. A continuación se gráfica esta operación en la figura 4.

FIGURA 4



FUENTE: FACTOR SERFIN, 1992.

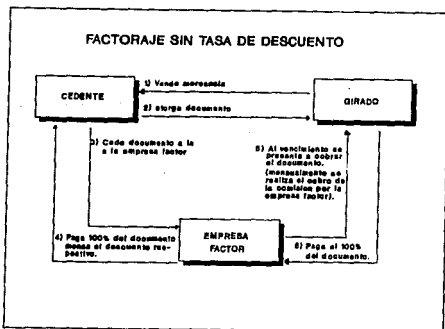
B) FACTORAJE SIN TASA DE DESCUENTO

Esta operación se realiza pagando al proveedor el 100% del documento y al comprador de acuerdo con el plazo establecido (30, 60 ó 90 días) se cobrará el documento emitido por el mismo. Por acuerdo previo se cobrará al comprador la tasa vigente al fin del mes, de esta forma hasta el cobro del documento.

a) MECANICA DE OPERACION

La operación de este factoraje prácticamente es igual al que incluye la tasa de descuento documento con la diferencia que la empresa compradora paga una "X" comisión a la de factoraje por pagar las cuentas que tiene con sus proveedores en un 100%, como lo muestra la figura 5.

FIGURA 5



FUENTE: FACTOR SERFIN, 1992.

Factoraje Internacional

C) BENEFICIOS PARA EL USUARIO.

a) BENEFICIOS PARA LA EMPRESA COMPRADORA

* Le permite continuar obteniendo crédito de los proveedores en época de poca liquidez.

* Obtienen mejores condiciones de compra (descuento por pronto pago) por la forma de pago a través de la empresa factor, pago inmediato posterior a la emisión del documento.

* Facilita la negociación de plazos ante sus proveedores.

* Permite una mejor planeación de la Tesorería programando de una forma más fácil el pago de sus compras.

* Otro beneficio adicional en cuanto a la aplicación contable fiscal es la siguiente:

El monto total del rubro de proveedores es totalmente deducible para el pago mensual, por concepto de impuesto al activo de las empresas, el cual beneficia directamente al comprador.

b) BENEFICIOS PARA EL PROVEEDOR

* Facilita la planeación del flujo de caja.

* Continúa vendiendo a crédito y cobra de contado.

* Cuenta con efectivo disponible para ponerlo a trabajar de inmediato en su propia actividad.

Factoraje Internacional

VII. MARCO LEGAL DEL FACTORAJE EN MÉXICO.

1. PRINCIPALES REGLAS PARA LAS EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO

Capital mínimo 9 mil millones de capital fijo.

A. OPERACIONES QUE PUEDEN REALIZAR

- Celebrar contratos de factoraje financiero.

- Obtener préstamos y créditos de instituciones de crédito y de seguros del país o de entidades financieras del exterior, destinados a la realización de las operaciones autorizadas, o para cubrir necesidades de liquidez.

- Obtener préstamos y créditos mediante la suscripción de títulos de crédito para su colocación pública, de acuerdo con las disposiciones que emita el Banco de México.

- Descontar, dar en prenda o negociar los derechos de crédito provenientes de los contratos de factoraje, para obtener financiamientos.

- Constituir depósitos a la vista y a plazo en

instituciones de crédito, así como adquirir valores aprobadas por la Comisión Nacional de Valores.

- Adquirir bienes, muebles o inmuebles destinados a sus oficinas.

- Adquirir acciones de sociedades que les presten servicios.

- Prestar servicios de administración y cobranza de derechos de crédito.

- Celebrar contratos de promesa de factoraje.

- Celebrar contratos con los deudores de derechos de crédito, constituidos a favor de sus proveedores de bienes o servicios.

- Debe mantener capital contable no menor al 4% de sus activos y en su caso de sus operaciones causantes de pasivo contingente.

- El capital pagado y reservas debe de estar invertido:

* no menos del 40% en valores gubernamentales, en instrumentos bancarios o ambos.

Factoraje Internacional

* no más del 25% en mobiliario y equipo e inmuebles e inversión en empresas que les presten servicio en forma exclusiva.

* En operaciones propias de su objetivo.

2. MECANISMOS DE FONDEO

A) BANCOS

- Crédito prendario con garantía en libros.
- Opera en forma revolvente y se dispone suscribiendo pagaré y entrega de relación de facturas pignoradas.
- El plazo de cada disposición es de 28 días.
- Tasa de interés (Cetes + margen).
- Garantía 1.5 por uno.
- Nombramiento de depositario judicial (la ley indica que puede ser el Director General o el Gerente General de la empresa de factoraje).

B) PAPEL COMERCIAL

- Estudio del crédito (Casa de Bolsa o Síndico Colocador).
- Inscripción en el Registro Nacional de Valores.
- Treinta por ciento de la inversión invertida en valores gubernamentales (Cetes, Bondes).
- Plazo 28 días a 180 días.
- Tasa de interés (Cetes + margen).
- Comisión (2.5 a 5 al MILLAR).

C) INSTITUCIONES DE SEGUROS

- La Ley lo prevé pero no se ha instrumentado todavía la forma de operación.

3. PROHIBICIONES

- Operar sobre sus propias acciones.
- Emitir acciones preferentes o de voto limitado.

Factoraje Internacional

- Celebrar operaciones en virtud de las cuales resulten deudores sus directores o gerentes generales, sus comisarios, auditores externos o los ascendientes o descendientes en primer grado o cónyuges.
- Recibir depósitos bancarios.
- Enajenar los derechos de crédito objeto de un contrato de factoraje financiero al mismo cliente del que los adquirió o integradas con él en un mismo grupo.
- Adquirir bienes, mobiliario o equipo no destinado a sus oficinas (aplican las mismas bases que en la banca para bienes adjudicados).
- Adquirir derechos de crédito a cargo a subsidiarias, filiales, controladores o accionistas de las empresas de factoraje.
- Otorgar créditos distintos a los expresamente autorizados.
- Realizar operaciones que no les están expresamente autorizadas.

4. SANCIONES

Se impondrán multas y pena de prisión a los Directores, Comisarios y Auditores que incurran en violación de cualquiera de las prohibiciones, o que realicen operaciones conociendo el estado de insolvencia de los cedentes o compradores y que produzcan quebranto patrimonial.

5. SINTESIS DEL DECRETO QUE ADICIONA DIVERSAS DISPOSICIONES A LA LEY DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CRÉDITO QUE COMPETEN A LA REGULARIZACION DE EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO

A. DISPOSICIONES GENERALES

Se requerirá autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para la constitución y operación de almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras y empresas de factoraje financiero, o de la Comisión Nacional Bancaria cuando se trate de Uniones de Crédito.

Estas autorizaciones podrán ser otorgadas o denegadas discrecionalmente por dicha Secretaría o por la Comisión en su caso, según la apreciación sobre la conveniencia de su establecimiento y serán por su propia naturaleza, intransmisible.

Dichas autorizaciones deberán publicarse en el Diario Oficial de la Federación, así como las modalidades de las mismas.

Factoraje Internacional

La solicitud de autorización para constituir y operar una organización auxiliar de crédito, deberá acompañarse de un depósito en moneda nacional o en valores emitidos por el gobierno federal en la institución de crédito que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público determine, igual al 10% del capital mínimo exigido para su constitución, según esta ley, misma que se volverá al comenzar las operaciones o si se deniega la autorización, pero se aplicará al fisco si otorgara la misma no se cumpliera la condición referida.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público determinará, durante el primer trimestre de cada año, los capitales mínimos necesarios para constituir organizaciones auxiliares del crédito, así como mantener en operación a los que ya estén autorizados, para lo cual, tomará en cuenta el tipo y, en su caso, clase, de las organizaciones auxiliares de crédito, así como las circunstancias económicas de cada una de ellas y el país en general.

En ningún momento podrán participar en el capital social de las organizaciones auxiliares del crédito, directamente o a través de terceras personas:

- a) Gobierno o dependencia oficial o extranjera.
- b) Entidades financieras del exterior, o bien,

c) Personas físicas o morales extranjeras, sea cual fuere la forma que revistan, excepto en los casos en que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público autorice su participación en el capital pagado de las organizaciones auxiliares de crédito. La autorización que se le otorgue a un inversionista extranjero será intransmisible.

La inversión mexicana en todo caso tendrá que ser mayoritaria y deberá mantener la facultad de determinar el manejo y control efectivo de la empresa.

B.DISPOSICIONES ESPECIFICAS SOBRE FACTORAJE FINANCIERO

El capítulo III bis de la mencionada Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito trata acerca de las disposiciones que regula a las empresas de factoraje financiero a partir del 4 de enero de 1990, las cuales se resumen a continuación.

a) Las sociedades que disfruten de autorización para operar como empresas de factoraje financiero, sólo podrán realizar las actividades siguientes:

- * Celebrar contratos de factoraje financiero entendiéndose como tal aquellas actividades en las que mediante contrato que celebre la empresa de factoraje financiero con sus clientes, personas morales o personas físicas que realicen actividades

Factoraje Internacional

empresariales, la primera adquiera de los segundos, derechos de crédito relacionados a proveeduría de bienes, de servicios o de ambas, con recursos provenientes de las operaciones pasivas.

* Obtener préstamos y créditos de instituciones de crédito y seguros del País o de entidades financieras del exterior, destinados a la realización de las operaciones autorizadas para cubrir necesidades de liquidez relacionadas con su objetivo social.

* Obtener préstamos y crédito mediante la suscripción de títulos de crédito en serie o en masa para su colocación pública, de acuerdo con las disposiciones que al efecto expide el Banco de México.

* Descontar, dar en prenda o negociar en cualquier forma los derechos de crédito provenientes de los contratos de factoraje, con las personas de quienes reciban los financiamientos a que se refiere el punto anterior.

* Prestar servicios de administración y cobranza de derechos de crédito.

b) De acuerdo al contrato de factoraje, la empresa de factoraje financiero conviene con los clientes, adquirir derechos de crédito que este 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, o bien,

* 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.

La administración y cobranza de los derechos de crédito objeto de los contratos de factoraje, deberá ser realizada por la propia empresa de factoraje. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante reglas de carácter general, determinará los requisitos, condiciones y límites que las empresas de factoraje deberán cumplir para que la citada administración y cobranza se realice por terceros.

c) Sólo podrán ser objeto del contrato de factoraje, aquellos derechos de crédito no vencidos que se encuentran

Factoraje Internacional

documentados en facturas, contrarecibos, títulos de crédito o cualquier otro documento, denominado en moneda nacional o extranjera que acredite la existencia de sus derechos de crédito y que los mismos sean resultado de la proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, proporcionados por personas nacionales o extranjeras.

d) Los clientes estarán obligados a garantizar la existencia y legitimidad de los derechos de crédito al tiempo de celebrarse el contrato de factoraje financiero.

e) Los clientes responderán del detrimento en el valor de los derechos del crédito que sean consecuencia del acto jurídico que les dió origen salvo los que estén documentados en títulos de crédito.

f) Los clientes que realicen contratos de factoraje con recursos podrán suscribir a la orden de la empresa de factoraje, pagarés por el importe total de las obligaciones asumidas por ellos, haciéndose constar en dichos títulos de crédito su procedencia, de manera que queden suficientemente identificados. Estos pagarés deberán ser no negociables.

g) La transmisión de derechos de crédito a la empresa de factoraje, surtirá efectos frente a terceros, desde la

fecha en que haya sido notificada al deudor, sin necesidad de que sea inscrita en registro alguno u otorgada ante fedatario público.

h) La transmisión de los derechos de crédito podrá ser notificada al deudor por la empresa de factoraje en cualquiera de las formas siguientes:

- * Entrega del documento a documentos comprobatorios del derecho de crédito en los que conste el sello o leyenda relativa a la transmisión y acuse de recibo por el deudor mediante contraseña, contrarecibo o cualquier otro signo inequívoco de recepción.

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

- * Notificación realizada por fedatario público.

En todos los casos, la notificación deberá ser realizada en el domicilio de los deudores, pudiendo efectuarse con su representante legal o cualquiera de sus empleados.

El pago que realicen los deudores al acreedor original o al último titular después de recibir la notificación no los libera ante la empresa de factoraje financiero.

Factoraje Internacional

i) Cuando las empresas de factoraje financiero den en prenda los derechos de crédito que hayan adquirido, dicha garantía se constituirá y formalizará mediante contrato por escrito, pudiendo quedar como depositario de los documentos el Director General o Gerente General de la empresa de factoraje.

j) Las empresas de factoraje financiero, sin perjuicio de mantener el capital mínimo previsto por esta ley, deberán tener el capital con el monto no menor a la cantidad que resulte de aplicar un porcentaje que no será inferior al tres por ciento a la suma de sus activos, y en su caso a sus operaciones causantes de pasivo contingente expuesto a riesgos significativos.

k) El importe del capital pagado y reservas de capital de las empresas de factoraje, deberá estar invertido en los términos siguientes:

* No menos del cuarenta por ciento del capital pagado y reservas de capital, deberá estar invertido en valores gubernamentales, en instrumentos bancarios o en ambos tipos de inversiones.

* No excederá del veinticinco por ciento del capital pagado y reservas de capital, el importe de las inversiones en mobiliario y equipo o en inmuebles destinados a sus oficinas, así como en los gastos de instalación más el importe de la inversión en acciones de sociedades que se organicen exclusivamente para prestarle servicios.

l) Las empresas de factoraje financiero, deberán obtener información sobre la solvencia moral y económica de los deudores en los contratos de factoraje. En sus decisiones deberán tener en cuenta, preferentemente, la seguridad, liquidez y rentabilidad de las operaciones que realicen y deberán hacer el análisis de los derechos de crédito que vayan a adquirir.

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

n) A las empresas de factoraje financiero, les está prohibido:

* Operar sobre sus propias acciones.

Factoraje Internacional

- * Emitir acciones preferentes o de voto limitado.

- * Celebrar operaciones en virtud de las cuales resulten o puedan resultar deudores de la empresa de factoraje financiero los Directores Generales o Gerentes Generales, salvo que correspondan a préstamos de carácter laboral; los comisarios (propietarios o suplentes) estén o no en funciones; los auditores externos de la empresa de factoraje financiero; o los ascendientes o descendientes en primer grado o cónyuges de las personas anteriormente enunciadas.

- * Recibir depósitos bancarios de dinero.

- * Otorgar fianzas.

- * Enajenar los derechos de crédito de un contrato de factoraje financiero al mismo cliente del que los adquirió, o a empresas vinculadas con este o integradas con él en un mismo grupo.

- * Realizar operaciones de compraventa de oro, plata y divisas. Se exceptúan las operaciones de divisas relacionadas con los financiamientos que reciban o con los contratos de factoraje financiero que celebre en moneda extranjera.

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

* Descontar, garantizar y en general, otorgar créditos distintos de los expresamente autorizados en esta Ley.

f) En los contratos de factoraje financiero y en aquellas operaciones en que se pacte que el acreditado pueda disponer de la suma acreditada o del importe del préstamo en cantidades parciales o estén autorizados para efectuar reembolsos previos al vencimiento del término señalado en el contrato, el estado de cuenta certificado por el contador de la organización auxiliar de crédito acreedora hará fe, salvo prueba en contrario, en el juicio respectivo para fijación del saldo resultante a cargo del deudor.

o) El contrato o documento en que se hagan constar los créditos, así como los documentos que muestren los derechos de crédito transmitidos a empresas de factoraje financiero, notificados debidamente al deudor junto con la certificación del estado de cuenta, serán título efectivo mercantil, sin necesidad de reconocimiento de firma ni de otro requisito alguno.

Factoraje Internacional

p) Si transcurrido el lapso autorizado no se hubiese integrado el capital necesario, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y, en su caso, la Comisión Nacional Bancaria, en protección del interés público, podrán revocar la autorización respectiva o declarar que las acciones representativas del capital, pasan de pleno derecho a propiedad de la Nación. La resolución que adopte dicha Secretaría deberá notificarse a la sociedad interesada, publicarse en el Diario Oficial de la Federación y en dos periódicos diarios de amplia circulación en el país.

q) Las organizaciones auxiliares de crédito, requerirán la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para el establecimiento, cambio de ubicación y clausura de cualquier clase de oficina, ya sea en el país o en el extranjero.

r) La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, después de haber escuchado la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y previa audiencia de la sociedad interesada, podrá declarar la revocación de la autorización otorgada a empresas de factoraje financiero en los siguientes casos:

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

autorización, o si no inicia sus operaciones dentro del plazo de tres meses a partir de la aprobación de la escritura, o si al otorgarse esta no estuviese suscrito y pagado el capital que determine la Secretaría de Hacienda y Crédito Público al otorgar la autorización.

* Si reiteradamente, a pesar de las operaciones de la Comisión Nacional bancaria, la organización excede los límites de su pasivo determinados por esta Ley, ejecuta operaciones distintas de las permitidas por la autorización y por esta Ley o no mantiene las proporciones del activo, pasivo o capital establecidas en las mismas; o bien, si a juicio de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, no cumple adecuadamente con las funciones para las que fue autorizada, por la falta de diversificación de sus operaciones de conformidad con lo dispuesto por esta Ley.

s) Las multas correspondientes a sanciones por las infracciones previstas en esta Ley, serán impuestas administrativamente por la Comisión Nacional Bancaria.

El Presidente de la Comisión mencionada podrá condonar total o parcialmente las sanciones administrativas a que se refiere este inciso.

Factoraje Internacional

t) Se impondrá pena de prisión de tres meses o dos años y multa de treinta a trescientos meses de salario a los Directores Generales o Gerentes Generales, miembros del Consejo de Administración, Comisarios y Auditores Externos de las Organizaciones Auxiliares de Crédito que incurran en cualquiera de las faltas que a continuación se enuncian:

* Adquieran derechos de crédito por contratos de factoraje financiero a sociedades constituidas con el propósito de obtener dichas prestaciones de organizaciones auxiliares de crédito, a sabiendas de que aquellas no han integrado el capital que registren las Actas de Asamblea correspondientes.

* Adquieran derechos de crédito con personas físicas o morales cuyo estado de insolvencia le sea concedido, si resulta previsible al realizar la operación que carecen de capacidad económica para pagar o responder por el importe de las sumas acreditadas produciendo quebranto patrimonial a la organización; o bien celebren operaciones de factoraje financiero a sabiendas del estado de insolvencia de los deudores.

* Si, a sabiendas, presentan a la Comisión Nacional Bancaria, datos falsos sobre la solvencia del deudor o de los clientes que transmitan los derechos de

crédito al cedente, imposibilitándola a adoptar las medidas necesarias para que se realicen los ajustes correspondientes en los registros de la organización respectiva.

u) Igualmente se impondrá pena de prisión de tres meses a dos años y multa de treinta a trescientos días de salario a cualquiera de las partes que incurran en las siguientes faltas:

* Aquellas personas (físicas o morales) que con el propósito de obtener un préstamo, crédito o celebrar un contrato de factoraje financiero, proporcionen a una organización auxiliar de crédito, datos falsos sobre el monto de activos o pasivos de una entidad o personas físicas o morales, si como consecuencia de dicha información resultase un quebranto patrimonial para la organización.

* Aquellos funcionarios de una organización auxiliar de crédito que, conociendo la falsedad del monto de los activos o pasivos, concedan el crédito o préstamo, o bien celebren contratos de factoraje financiero, produciendo los resultados indicados en el inciso anterior.

* Aquellas personas que con el fin de obtener

Factoraje Internacional

préstamos o créditos de una organización auxiliar de crédito, o bien, celebren contratos de factoraje financiero, presenten avalúos que no correspondan a la realidad de manera que el valor real de los bienes que se ofrecen en garantía sea inferior al importe del crédito o préstamo, bienes en arrendamiento o derechos de crédito, resultando quebranto patrimonial para la organización.

* Aquellos funcionarios de la Organización Auxiliar de Crédito, que, conociendo los vicios que se señalan en el inciso anterior concedan el préstamo, crédito o celebren el contrato de factoraje financiero, si el monto de la alteración hubiera sido determinante para cancelarlo y se produce quebranto patrimonial para la organización.

v) Serán sancionados con pena de prisión de tres meses a tres años, los funcionarios o empleados de una organización auxiliar de crédito que, con independencia de los pagos o intereses fijados por la misma, por sí o por interposición de persona hayan obtenido de los sujetos de crédito o clientes de empresas de factoraje financiero, beneficios personales por su participación en el trámite u otorgamiento del crédito de los bienes objeto de contrato de factoraje, cuando la dádiva no sea valiosa o no exceda de 500 veces

el salario mínimo diario vigente en el Distrito Federal en el momento de cometerse el delito. Así mismo serán sancionados con pena de prisión de 2 a 14 años las personas mencionadas anteriormente que incurran en la falta ya transcrita cuando la dádiva exceda de 500 veces al salario diario mínimo vigente en el Distrito Federal en el momento de cometerse el delito.

6. SINTESIS RELATIVA A LAS REGLAS PARA OPERACION DE EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO

En el Diario Oficial del 16 de enero de 1991, se emiten reglas de operación para empresas de factoraje financiero las cuales a continuación se comentan:

1. Se define que el capital mínimo pagado, será determinado durante el primer trimestre de cada año por la S. H.C.P. y que en caso de que esta dependencia no lo determine, debe ajustarse aplicando el incremento porcentual del índice nacional de precios al consumidor del año inmediatamente anterior durante el mes de abril.

2. Se definen los porcentajes máximos de pasivo exigible y pasivo contingente en relación con los grupos de cuentas de activo y operaciones causantes de pasivo circulante, especificando en el anexo de dichas reglas las cuentas que integran cada uno de los grupos estipulados.

Factoraje Internacional

3. Será el Banco de México el encargado de efectuar el cómputo a que se refiere el punto anterior, lo cual conlleva la obligación que las empresas de factoraje financiero tienen que presentar información financiera a dicha institución; los faltantes de capital que se detecten, Banco de México los hará del conocimiento de la Comisión Nacional Bancaria.

4. Se estipula que el importe de las obligaciones subordinadas emitidas, se computará como capital con el y dependiendo de los años por vencer que tenga la emisión, se aplicará un porcentaje al saldo insoluto.

5. Se establece como importe máximo de las responsabilidades a cargo de un deudor (persona moral), un monto que no deberá exceder del 100% del capital con el del factor, ni del 25% tratándose del deudor persona física.

Este límite también es aplicable en el caso de grupo de personas que constituyan riesgos comunes.

6. Con base en los contratos de factoraje financiero a que se refiere la fracción I del art. 45 C, se podrá convenir la entrega de anticipos con un plazo de tres meses, siempre y cuando no exceda al 40% del monto del contrato.

7. Se establece que la cobranza podrá ser delegada al

cedente cuando éste quede obligado solidariamente con el deudor, siendo necesario que se incluya en el contrato de factoraje la relación de los derechos de crédito transmitidos con los datos de identificación de los documentos (importe, fecha de vencimiento, nombre de los compradores, etc.).

En este caso el contrato en el que se delega la administración y cobro de los derechos de crédito, tienen que documentarse mediante contrato ante Fedatario Público.

Igualmente debe convenirse la facultad del factor de realizar visitas de inspección tendientes a vigilar el manejo de la cobranza delegada, siendo obligación levantar acta en la que se asiente el procedimiento utilizado y el resultado de cada inspección.

8. Se autoriza a las empresas de factoraje financiero a transmitir con o sin responsabilidad, los derechos de crédito provenientes del contrato de factoraje a otras empresas de factoraje financiero, conceptuándose como Factoraje Financiero.

Factoraje Internacional

VIII. REGISTROS CONTABLES DEL FACTORAJE FINANCIERO.

La implicación contable que provoca el transmitir la propiedad de las cuentas por cobrar a través de la cesión, es que la compañía cedente elimina una gran parte de sus cuentas y documentos por cobrar para sustituirla por una sola, que en este caso será la Empresa de Factoraje o "Factor" y el factor registrará por su parte las cuentas y documentos por cobrar a fin de tener control sobre los mismos.

Es conveniente que la contabilidad de la compañía cedente y la compañía factor utilicen cuentas de orden para controlar las "cuentas por cobrar cedidas para su cobro" para la primera y las "facturas cedidas en cesión para su cobro" en el caso de la empresa factor.

Así mismo, resulta importante que la empresa factor realice conciliaciones periódicas entre los saldos en cuentas de orden y los anticipos efectuados a la compañía cedente, tanto a valor nominal como financiero (PAF,1991).

Ejemplo:

La compañía XYZ, S.A. tiene en su cartera de cuentas por cobrar \$350'000.000, integrados como sigue:

| CLIENTE | IMPORTE | TOTAL |
|-----------------------------------|---------------|---------------|
| Ernesto Mondragón García | \$100'000.000 | |
| Industrial Azteca, S. A. | 70'000.000 | |
| Everardo Serrano Pineda | 50'000.000 | |
| Compañía el Nativo, S.A. de C.V. | 70'000.000 | |
| Industrial El Güero de Zome, S.A. | 60'000.000 | |
| | <hr/> | |
| | \$350'000.000 | \$350'000.000 |

Las cuales somete a consideración de la compañía "Factor ABC, S.A. de C.V." llenando una solicitud de línea de factoraje; al analizar la viabilidad de la operación la Compañía factor ABC, S.A. de C.V. acepta la totalidad de las cuentas por cobrar excepto la del cliente "Everardo Serrano" por \$50'000.000, debido a que lo considera insolvente, se formaliza la operación mediante un contrato "Promesa de Factoraje" en la que la compañía factor dá un anticipo del 80% a la compañía XYZ (cedente), por el cual le firma un pagaré a 60 días de una tasa del 25%.

| | |
|--------------------------------------|---------------|
| Monto de cuentas por cobrar operadas | \$330'000.000 |
| Porcentaje de financiamiento | 80% |
| Tasa de descuento (anticipado) | 25% |
| Plazo | 60 días |
| Comisión | 1% |

Factoraje Internacional

Determinación:

| | |
|------------------------------------|-------------|
| Cuentas por cobrar operadas | 330'000.000 |
| (-)Garantía (valor no financiado) | 66'000.000 |
| <hr/> | |
| Valor de financiamiento o anticipo | 264'000.000 |
| Descuento (25%/360*60) | 11'000.000 |
| Comisión (1% de 264'000.000) | 2'640.000 |
| <hr/> | |
| Importe que recibe la cedente | 250,360.000 |

Registro Contable

En los libros de la cedente:

| | DEBE | HABER |
|----------------------------------|-------------|-------------|
| Bancos | | |
| Gastos anticipados | 11'000.000 | |
| Intereses pagados por adelantado | | |
| Gastos financieros | 2'640.000 | |
| Comisión por cobranza | | |
| Cuentas por cobrar | 330'000.000 | |
| Cía. Factor Vico's | | |
| Anticipos de factoraje | | 264.000.000 |
| Cía. Factor Vico's | | |
| Clientes | | 330'000.000 |

En cuentas de orden:

Cuentas por cobrar cedidas

para su cobro 330'000.000

Cuentas por cobrar cedidas

para su cobro contra 330'000.000

En los libros de la Cia. Factor:

| | DEBE | HABER |
|--|-------------|------------|
| Anticipos de clientes por contratos | | |
| promesa de factoraje | 264'000.000 | |
| Cía Neto's, S.A. | | |
| Intereses por devengar | | |
| en operación de factoraje | | 11'000.000 |
| Comisiones por servicio de cobranza | | 2'640.000 |
| Bancos | | |

Cuentas de orden

Contratos promesa de

Factoraje Cía. Neto's 264'000.000

Acreedores por promesa

de Factoraje Cía. Neto's 264'000.000

Factoraje Internacional

IX. EL FACTORAJE INTERNACIONAL.

El comercio de bienes y servicios al exterior es un negocio atractivo y promisorio para muchos empresarios, es por ello que se han creado diversos instrumentos financieros que facilitan la labor de las empresas en este sector.

Es por esto que, el objetivo de presentar este capítulo tiene como finalidad proponer una alternativa de financiamiento que permita a los exportadores pequeños y medianos de nuestro país comparar operaciones internacionales, con otros productos ofrecidos en el medio financiero a fin de que puedan tomar las decisiones adecuadas.

Para ello, se ha incluido la importancia del factoraje a nivel mundial como primer subcapítulo, el cual describe en términos generales el desarrollo y crecimiento de este producto. Posteriormente encontramos la descripción y características principales del factoraje internacional enfocándose en el punto de interés de este trabajo.

El Factoraje Internacional viene a complementar los mecanismos financieros existentes en el comercio exterior, proporcionando capital de trabajo, a través de una cesión de derechos sobre las ventas a crédito de una empresa exportadora, y prestando servicios de estudios y evaluación de créditos, administración, guarda y gestión de cobranza de las cuentas con

el beneficio adicional de la presencia física en la cobranza, por conducto de agentes en el extranjero.

Este instrumento posee características muy específicas que incluyen los siguientes aspectos:

a) El vendedor y el comprador residen en países diferentes.

b) Es un medio que permite agilizar las operaciones de comercio exterior.

c) Mediante este servicio es posible realizar la administración, custodia y gestiones de cobranza de las cuentas por cobrar, a través de un corresponsal.

d) Extiende facilidades a los negocios internacionales por medio del siguiente paquete:

- * Investigación de compradores,
- * Cobertura de crédito,
- * Administración de cobranza, y
- * Financiamiento.

Factoraje Internacional

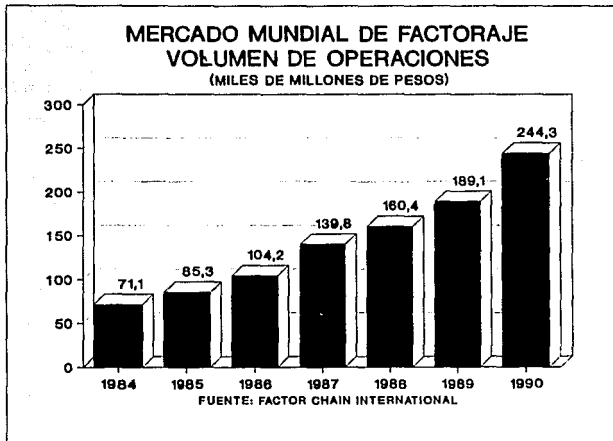
e) Bajo este mecanismo las empresas exportadoras pueden asegurar la recuperación del 100% del valor de la mercancía, en caso de insolvencia del deudor.

1. IMPORTANCIA DEL FACTORAJE INTERNACIONAL EN EL MUNDO.

Como se mencionó anteriormente, los servicios internacionales han surgido por la necesidad de los productores por vender o comprar en el extranjero. Debido a esto, la importancia del factoraje internacional ha crecido en los últimos años en forma extraordinaria, ya que es una de las medidas por las cuales ha permitido a los exportadores vender a crédito en el extranjero con la seguridad total de hacer efectiva la cobranza, y a los importadores les ha permitido asegurar la cobertura de riesgo para sus proveedores.

A nivel mundial, la actividad de factoraje (doméstico e internacional) ha observado un fuerte dinamismo. El análisis de las cifras proporcionadas por Factor Chain Internacional, señala que entre 1984 y 1990, el volumen de operaciones de factoraje, creció por arriba del 250%, al saltar de los 71 mil millones de dólares a los 244 mil millones, como se observa en la siguiente figura (6).

FIGURA 6



A la fecha, el FCI (Factor Chain Internacional), está integrado por 98 miembros en 37 países. Cabe señalar que la mayoría de las empresas de factoraje miembros del FCI son filiales de los bancos más importantes de los países que la integran. (El Economista, 1993).

Factoraje Internacional

Entre los países que destacan por su participación en el mercado de factoraje, se pueden citar, en primer lugar a Italia, seguida de Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Japón y Alemania. Con menor importancia, pero con un fuerte ritmo de crecimiento de su mercado de factoraje se encuentran Austria, Corea del Sur y México. (Factor Chain Internacional 1991).

En efecto el acelerado dinamismo de la actividad de factoraje, ha permitido el desarrollo de una multiplicidad de servicios complementarios, al básico de las cuentas por cobrar, tanto que en nuestro país, las grandes firmas han empezado a inclinar su atención hasta este medio de cobranza, sobre todo por las ventajas que trae consigo en operaciones de comercio exterior, tales como, la reducción de riesgos crediticios, las facilidades en administración y labores de recuperación de cartera, la igualización de créditos para los importadores y la garantía de pago, que se han venido mencionando a lo largo de este trabajo.

2. TIPOS DE FACTORAJE INTERNACIONAL

El Factoraje Internacional puede ser de exportación o importación dependiendo de la ubicación física del vendedor y el comprador; además, considerando su manejo concreto, se

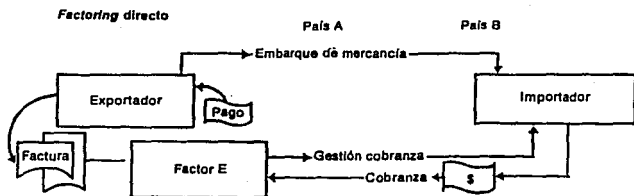
presentan tres modalidades.

A). Factoraje Directo:

Es una transacción en la que no existe cooperación entre dos empresas u oficinas de Factoraje en los dos países involucrados. La operación la lleva a cabo el Factoraje exportador en forma directa (investigaciones de crédito, cobertura de riesgos crediticios y gestiones de cobranza). En la figura 7 se muestra el funcionamiento de este factoraje.

Cabe hacer mención que esta operación es muy frecuente cuando se trata de países muy cercanos. Ejemplo: Países Europeos.

FIGURA 7



FUENTE: FACTOR CHAIN INTERNATIONAL, 1992.

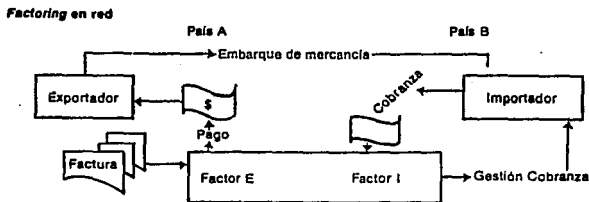
Factoraje Internacional

B) Factoraje en Red:

Algunas empresas de factoraje son muy grandes y tienen subsidiarias o filiales en otros países como es el caso de Factor Serfin, por lo que el Factor exportador y el Factor importador son del mismo grupo. El Factor exportador envía las facturas y documentos de venta al Factor importador para su cobranza, garantizando su cobrabilidad. La cobranza normalmente la realiza este último como se muestra en la figura 8.

Este sistema es utilizado por empresas como Heller Financial, una subsidiaria de Fuji Bank con empresas asociadas en más de 30 países.

FIGURA 8



FUENTE: FACTOR CHAIN INTERNATIONAL, 1992.

C) Factoraje Intercompañías:

En este tipo de factoraje existen dos empresas independientes: una hace la función de Factor Exportador y la otra de Factor Importador. La reglamentación de la operación se tiene pactada entre las integrantes o bien se acude a una organización internacional que las agrupe. Las facturas y demás documentos de la exportación se envían al Factor Importador para que acepte garantizar el pago y realizar la cobranza, aunque en ocasiones esta última función la realiza el exportador.

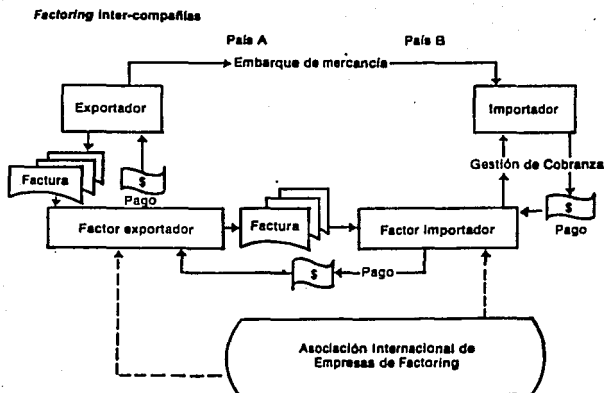
Esta forma de factoraje ha mostrado una gran dinámica en los últimos años y el mejor ejemplo es el de Factor Chain International (FCI). Esta institución tiene como objetivo principal el facilitar el comercio exterior a través de sus afiliados, mediante una mecánica homogénea y con costo estándar a nivel internacional, además de mantener de acuerdo a las reglas perfectamente establecidas, un flujo operativo ordenado y flexible. Adicionalmente esta cadena cuenta con más de 75 empresas afiliadas en 36 países del mundo, con una operación anual en 1991 de 14,000 mil millones de dólares.

En este tipo de factoraje existen las exclusivas con una sola empresa socia del país y las no exclusivas en las que pueden existir varios Factores en cada país.

Factoraje Internacional

A continuación se muestra gráficamente el movimiento de este tipo de factoraje en la figura 9.

FIGURA 9



FUENTE: FACTOR CHAIN INTERNATIONAL, 1992.

3. PRODUCTOS O SERVICIOS QUE OFRECE EL FACTORAJE INTERNACIONAL.

En el Factoraje de Exportación, puede existir 2 servicios especializados:

A) Cuando la empresa exportadora requiere financiamiento sobre su cobranza en el extranjero:

a) Factoraje con Recurso:

En este tipo de factoraje, la empresa que cede sus cuentas por cobrar en el extranjero, es responsable de las mismas hasta su total y efectiva liquidación.

b) Factoraje sin Recurso o Puro:

En esta modalidad del factoraje, la empresa cede "sin responsabilidad" sus cuentas por cobrar, producto de la exportación, contratando el seguro por el riesgo de crédito.

B) Cuando la empresa exportadora no requiera ningún tipo de financiamiento sobre sus cuentas por cobrar, se puede optar solamente por el servicio de cobranza internacional.

Factoraje Internacional

En este caso, la empresa de Factoraje corresponsal solamente realizará la gestión de cobranza física en el país del deudor, sin que exista la obligación de pago por parte del Factoraje corresponsal en caso de incumplimiento del deudor.

En el caso de factoraje a la importación existen dos tipos de servicios:

C) Cuando la empresa importadora requiere financiamiento sobre su cobranza en el extranjero.

a) Factoraje con recurso:

Mediante este servicio el factoraje a la importación acepta realizar la cobranza, en México, de las facturaciones cedidas, por un exportador en el extranjero, que se derivan de importaciones realizadas por empresas mexicanas.

b) factoraje a proveedores:

Esta forma de factoraje existe cuando la empresa establece una relación directa con el comprador (importador), éste instituye un programa de factoraje para sus proveedores (que en este caso se encuentran

en el extranjero) quienes, previo contrato, podrán descontar o vender los documentos recibidos por su cliente en forma automática, directamente con la empresa de factoraje financiero internacional.

Por lo regular estas operaciones son establecidas únicamente con empresas que su recurso garantice la operación.

4. MECANISMO DE OPERACIÓN

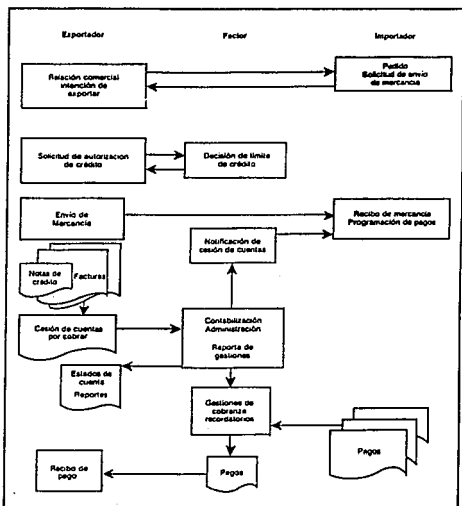
A) Factoraje para exportadores.

En el factoraje a exportadores, la empresa de factoraje internacional se encargará de otorgar una línea de factoraje por las cuentas por cobrar (facturaciones) que hayan sido cedidas por el exportador como resultado de sus ventas en el exterior. Inicia la operación cuando existe un pedido por parte de algún comprador en el extranjero (importador) haciendo una solicitud de envío de mercancía al vendedor en el país de origen (exportador); éste hace una solicitud de autorización de crédito al factoraje de exportación, el cual decide el límite de crédito y hace la evaluación de los girados. El exportador envía la mercancía, el importador la recibe (se realiza la operación de compra-venta) y se le notifica que el factoraje importador realizará la cobranza correspondiente. El exportador cede las facturas al factoraje de exportación recibiendo a cambio el pago

Factoraje Internacional

por el importe del crédito (que es el 80% o 90% del valor total de la factura dependiendo de las características de la operación), posteriormente el factoraje exportador cede los documentos por cobrar al factoraje importador (en el extranjero), recibiendo a cambio el pago por el monto de los documentos cedidos. El factor importador se encargará de efectuar la cobranza correspondiente como se observa en la figura 10.

FIGURA 10



Puede existir el pago anticipado de una proporción del valor de la exportación de hasta un 80 o 90 por ciento cuando la quita el exportador

FUENTE: FACTOR CHAIN INTERNATIONAL, 1992.

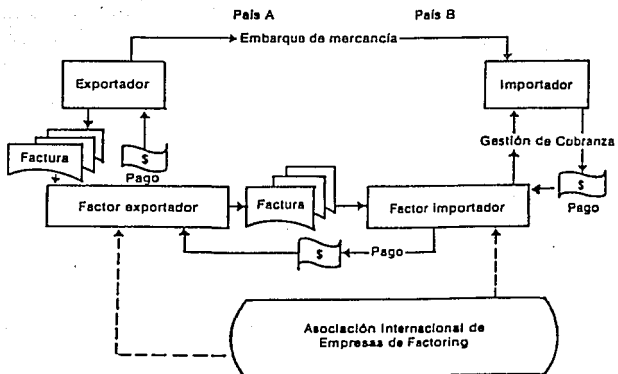
B) Factoraje para Importadores:

En el caso de la operación de factoraje para importadores, el importador realiza un pedido de bienes o servicios a un vendedor en el extranjero, el cual realiza la cotización correspondiente comunicándole al comprador las condiciones de la operación de compra-venta. Por su parte el importador (comprador) solicita al factoraje de importación una línea de crédito para hacer frente a su compromiso de compra. El factoraje de importación hace las investigaciones correspondientes y autoriza el monto de la línea de crédito para el importador. Posteriormente, el importador notifica al exportador que se puede realizar la operación de compra-venta.

El exportador envía la mercancía y recibe el pago por conducto del factoraje de importación, cediéndole los pagarés que recibió por parte del importador. Posteriormente, el factoraje de importación realiza la cobranza correspondiente al vencimiento de los documentos al importador. Esto se presenta en la figura 11.

Factoraje Internacional

FIGURA 11



FUENTE: FACTOR CHAIN INTERNATIONAL, 1992.

5. BENEFICIOS DEL FACTORAJE INTERNACIONAL (CLIENTES-INTERMEDIARIOS)

A continuación se presentan los principales beneficios que ofrece este producto financiero internacional para los clientes y los intermediarios.

A) EXPORTADOR:

a) Posibilidad de desarrollar mercados en otros países sin correr riesgos crediticios, ni tener que llevar a cabo la administración y labores de recuperación de la cartera.

b) Flexibilidad en las ventas, teniendo la facilidad de operar con los importadores autorizados en una cuenta corriente.

c) Seguridad. La empresa local de factoraje asegura el embarque de los problemas de control cambiario o inclusive el riesgo del país del importador.

d) Garantía de pago, evitando cuentas malas o problemas; todos los gastos legales asociados con la cobranza de una cuenta probada son pagados por el factor.

Factoraje Internacional

e) Liquidez y posibilidad de recibir pagos parciales anticipados sobre las cuentas.

f) La solvencia de deudores son investigados por analistas profesionales que conocen el mercado local.

g) El tiempo y dinero invertido en el proceso de cobranza puede ser utilizado en otras actividades.

B) IMPORTADOR

a) Facilita operar en cuenta abierta eliminando las cartas de crédito.

b) Mejora las condiciones de pago.

c) La empresa obtiene información oportuna sobre las transacciones de la empresa cedente.

d) Apoyo de asesores que ayudan a mejorar las condiciones de crédito.

e) Seguridad en la operación.

C) EN AMBOS:

a) Economía en el manejo de la operación por parte del exportador, así como el importador.

Esto se hace a través de empresas (factor) domésticas en sus respectivos países, evitándose costos implícitos, tiempos y complicaciones.

b) Información. El factor ofrece normalmente reportes periódicos y la información de seguimiento de cada operación.

c) Las empresas obtienen ahorros en gastos de comunicación.

d) Reducen los riesgos crediticios.

D) INTERMEDIARIOS:

a) Es una oportunidad de negocio en el que existen condiciones para obtener márgenes financieros altos, a partir de la existencia de fuentes de fondeo con costos de fondeo controlados (BANCOMEXT).

b) Debido a que el Factoraje Financiero Internacional es un servicio relativamente nuevo para los

Factoraje Internacional

empresarios mexicanos, existe la posibilidad de ampliar el mercado más allá de las fronteras nacionales con negocios seguros y rentables.

c) El intermediario financiero, puede obtener un renombrado prestigio nacional e internacional al operar a través de este producto, puesto que en México es un nuevo mecanismo que ayuda a resolver los problemas de los empresarios cuya actividad de algún modo se relaciona con el comercio exterior.

X. COSTOS DE OPERACIÓN

1.- Mecanismos de Fondo

La obtención de recursos de los que requiere una empresa de factoraje es posible obtenerlos a través de instituciones bancarias y emisión de títulos (papel comercial, pagaré financiero o a mediano plazo, obligaciones hipotecarias y convertibles).

Por otro lado, los mercados de créditos internacionales o de capital del Banco Mundial a través de la Corporación Financiera Internacional (CFI) es otra fuente de fondeo muy importante, ya que estas impulsan a instituciones financieras, el desarrollo de mercados de capitales locales e inversión en acciones transferibles crediticias. Y de la misma forma, Nacional Financiera ofrece los siguientes servicios financieros internacionales: Líneas de Crédito a corto plazo otorgadas por una amplia red de bancos corresponsales con cobertura mundial, para el financiamiento de hasta 100% de las importaciones, pre-exportaciones y post-exportaciones.

Otra de las fuentes de fondeo que existen es la de Banco de Comercio Exterior, aquí se establece un mecanismo de factoraje para el apoyo a los exportadores indirectos, con el objeto de que las empresas proveedoras de los exportadores finales cuenten con

Factoraje Internacional

recursos competitivos y oportunos que les permita llevar a cabo la producción de bienes que se integran a productos de exportación.

2.- Costos de Administración

Los costos de operación y administración estarán en función de una estructura de personal especializado en operaciones internacionales, con la finalidad de obtener siempre el equilibrio del Costo-Beneficio.

3.- Costos del Servicio

El costo del servicio se basa a través de los siguientes puntos:

- A) Costo de fondeo en pesos (%).
- B) Tasa de colocación en pesos (%).
- C) Costo de colocación en dólares.
- D) Cobertura cambiaria.

De los cuales pueden tener el siguiente tratamiento:

a) Se aplica el diferencial (%) de la base de fondeo y el de colocación al costo del fondeo en dólares.

b) Al costo del fondeo en dólares se le aplica el diferencial existente a las operaciones en pesos, el cual debe de incluir el costo de administración más un "spread".

c) Por último, se deberá comparar estos costos con el diferencial del mercado, y en su caso, se harán los análisis y ajustes correspondientes.

Factoraje Internacional

4.- CASO PRACTICO DE FACTORAJE INTERNACIONAL

A) ESTUDIO DE CREDITO PARA UNA OPERACION DE FACTORAJE INTERNACIONAL PARA IMPORTADORES.

EMISOR: Exportadora de Cal o Yeso, S.A. de C.V. (LECC).

GIRO Y OBJETO SOCIAL: Industria extractiva. Su objeto social es la explotación de yacimientos de sulfato de cal o yeso y todos sus derivados.

SOLICITUD: Requiere de un factoraje internacional con recurso para importación, por un monto de 1,300.00 Dlls. U.S., documentada en pagaré con aforo del 80% a plazo de 90 días.

DESTINO: Apoyo a su capital de trabajo.

ANTECEDENTES:

La empresa se constituyó en febrero de 1923, teniendo como objeto social la explotación de yacimientos de sulfato de cal o yeso y todos sus derivados, donde quiera que estén ubicados.

Actualmente, la compañía aprovecha una superficie de 767 has. en la Isla de San Marcos, rica en sulfato de calcio

(roca de yeso), que se ubica en el ayuntamiento de Mulegúé, estado de Baja California Sur. Por las necesidades propias del lugar en donde se encuentra la empresa, esta prevé de casas habitación a sus trabajadores.

SITUACION LABORAL:

La empresa actualmente proporciona empleo a 150 personas, de las que 130 son obreros y los restantes 20, empleados administrativos.

Los obreros están sindicalizados y pertenecen a la CTM. No se tiene memoria de haber sufrido huelga alguna, en el pasado reciente.

PRODUCTO

La capacidad de producción de LECC, S.A. de C.V. es de 3 millones de toneladas anuales, habiéndose aprovechado en los últimos dos años entre el 80 y 90%.

El proceso de producción de la compañía consta de tres fases principalmente: (1) preparación del terreno, (2) dinamitación y (3) acarreo a quebradoras. El tamaño de roca de yeso que se produce es de 4 y 6 pulgadas, teniéndose previsto adquirir un nuevo equipo para cubrir la demanda de roca a 2 pulgadas. Las reservas potenciales del yacimiento se estiman para 20 años por la empresa; contando además,

Factoraje Internacional

con la concesión y contrato de arrendamiento para explotar los yacimientos de sulfato de calcio en la Isla de San Marcos.

MERCADO

LECC, S.A. de C.V. está considerada como la primera productora y exportadora de yeso. Actualmente, cuentan con un contrato, en donde la empresa se comprometió con uno de sus principales clientes (Domtar Inc.) a venderles un porcentaje anual de yeso, el cual vence en el año 2004.

En 1989 y 1990 el precio por tonelada de yeso fue de 5.5 dls. U.S. y a partir de 1991 se viene ajustando anualmente de acuerdo al índice implícito de precios en el Producto Nacional Bruto, publicado en el "Business Conditions Digest" del Departamento de Comercio de los E.U.

De sus ventas totales, en 1991, la empresa vendió en Domtar el 93% y el año pasado (1992) el 77%.

En 1991 el 90% de sus ventas se exportó a los E.U. (a la Cía. Domtar que es una comercializadora de yeso y productora de tablarroca en E.U.) y para 1992 ha comenzado a diversificarse con otros países (Japón, Costa Rica,

Ecuador, Australia y Nueva Zelanda), donde se colocó el 23% de sus ventas.

COMENTARIOS FINANCIEROS:

Dentro de los rubros de este estudio, destaca la excelente liquidez generada por la empresa, misma que representa en promedio durante el período 1991-1992 el 25.4% de sus activos totales. Aquí mismo, se puede observar otra ventaja de la compañía, toda vez que como la mayor parte de sus ventas las realiza en el extranjero, el impuesto al valor agregado es 0% pudiendo recuperar el IVA que le trasladan en la compra de bienes y servicios. En 1991, por este concepto, la empresa (LECC) recibió N\$ 454 mil nuevos pesos y en '92 la suma de N\$ 760 mil nuevos pesos.

Por sus inmejorables resultados y sana estructura financiera la empresa ha venido capitalizando sus revaluaciones de activos fijos y distribuyendo dividendos entre sus accionistas. En 1991, por este concepto pago poco más de N\$ 4,000.00 nuevos pesos y en '92 fueron N\$ 9,000.00 nuevos pesos.

Así mismo, resalta el margen bruto sobre sus ventas netas de la compañía que en promedio, durante el lapso (1991-1992), es de 62%. Su utilidad de operación en 1991 fue de 49% y para 1992 alcanzó el 43%. Finalmente, su utilidad

Factoraje Internacional

neta ha sido superior al 30% en los últimos dos años.

Por último, se confirma, en índices, varias de las aseveraciones anteriores. En efecto, el índice de liquidez promedio durante el período 1991-1992 fue de 1.8 veces y la prueba de ácido 1.5 veces. Los días de inventarios se ubicaron en 80, en cuanto a proveedores se refiere no cuenta con un renglón específico, debido a que su política es pagarles al contado por tratarse proveedores nacionales, debido a ello, no se presenta la cuenta que determina la gestión que realizarán en el próximo periodo reciente con Sindex & Cia. de E.U. quien le proveerá material químico para la preparación del terreno, el ciclo promedio es de 76 días y el capital de trabajo supera la media de 8,000.00 nuevos pesos. En los anexos correspondientes al estudio se muestran las razones y proporciones más importantes reportadas por la empresa.

COMENTARIOS FINALES:

Tratándose de una empresa con arraigo en su localidad, bien administrada técnica y financieramente, con mercado seguro para su producto y que aprovecha bien su ventaja competitiva de exportadora y tomando en cuenta que para toda compañía es sano trabajar con financiamientos de terceros, se recomienda autorizar a LECC, S.A. de C.V. el

establecimiento de línea en factoraje con recurso para importadores por el monto de 1,300,000 Dlls., a la tasa líder Prime más 8 puntos, a plazo de 90 días por factura.

Dicha recomendación cubriría los gastos por gestoría y los riesgos de no cobro. Asimismo, es importante destacar que para el cliente sería por un costo financiero de N\$ 146,403.24 de nuevos pesos, los cuales pueden ser cubiertos por la empresa en caso de cualquier contra tiempo.

En cuanto a intereses se refiere, la tasa manejada en el mercado (14%), es competitiva comparada con otros instrumentos de crédito, (Anexo 4).

Finalmente, se destaca que en caso de riesgo de no cobro la empresa cubre las garantías suficientes para hacer frente a las responsabilidades que contraiga con la empresa factor.

Fuente: Adaptado de AFIN, Casa de Bolsa, S.A. DE C.V.

1989.

| Feb-93 ESTADO DE SITUACION FINANCIERA | | | | | | |
|---------------------------------------|-----------|------|-----------|------|-----------|------|
| NOMBRE DEL CLIENTE LECC, S.A. DE C.V. | | | | | | |
| MILES DE NUEVOS PESOS | | | | | | |
| BALANCE AUD./INT. | AUDITADOS | | AUDITADOS | | AUDITADOS | |
| CONCEPTO | 31-DIC-90 | % | 31-DIC-91 | % | 31-DIC-92 | % |
| CAJA Y BANCOS | 1.005.0 | 5% | 948.0 | 3% | 932.0 | 2% |
| INVER.TEMPORALES | 2.972.0 | 13% | 9.505.0 | 26% | 10.468.0 | 23% |
| CLIENTES | 1.341.0 | 6% | 2.561.0 | 7% | 3.681.0 | 8% |
| CIAS. AFILIADAS | | | | | | |
| DEUDORES DIVERSOS | | | | | | |
| ANTICIPO A PROV. | | | | | | |
| MATERIAS PRIMAS | | | | | | |
| PRODUCCION PROCES | | | | | | |
| INVENTARIOS TERMIN | 1.915.0 | 9% | 2.722.0 | 7% | 3.798.0 | 8% |
| INV. EN TRANSITO | | | | | | |
| IMPUESTOS | 123.0 | 1% | 866.0 | 2% | 1.429.0 | 3% |
| OTROS ACTIVOS | 138.0 | | 310.0 | 1% | 293.0 | 0.0 |
| TOTAL ACT. CIRC. | 7.494.0 | 34% | 16.912.0 | 46% | 20.621.0 | 45% |
| TERRENO | | | | | | |
| EDIFICIO Y CONSTRUCC | | | | | | |
| MAQUINARIA Y EQUIPO | 14.569.0 | 66% | 19.727.0 | 54% | 25.428.0 | 55% |
| MOB. Y EQUIPO OFICIN | | | | | | |
| EQUIPO DE COMPUTO | | | | | | |
| EQ. DE TRANSPORTE | | | | | | |
| VALOR HISTORICO | 14.569.0 | 66% | 19.727.0 | 54% | 25.428.0 | 55% |
| ACTUALIZACION | | | | | | |
| DEPRECIACION | | | | | | |
| ACTIVO FIJO NETO | 14.569.0 | 66% | 19.727.0 | 54% | 25.428.0 | 55% |
| DEPOSITOS EN GTIA. | 8.0 | 0% | 11.0 | 0% | | |
| PAGOS ANTICIPADOS | | | | | 30.0 | 0% |
| GASTOS DE INSTALA | | | | | | |
| TOTAL ACTIVO DIF. | 8.0 | 0% | 11.0 | 0% | 30.0 | 0% |
| TOTAL ACTIVO | 22.071.0 | 100% | 36.650.0 | 100% | 46.079.0 | 100% |

NOMBRE DEL CUENTE LECC. S.A. DE C.V.

MILES DE NUEVOS PESOS

| BALANCE AUD./INT. | AUDITADOS 31-DIC-90 | | AUDITADOS % 31-DIC-91 | | INTERNO % 31-DIC-92 | % |
|---------------------|------------------------|------|--------------------------|------|------------------------|------|
| DOCUMENTOS X PAG | | | | | | |
| BANCOS | 57,0 | 0% | 6.237,0 | 17% | 9.126,0 | 20% |
| PORCION DEUDA L.P. | | | | | | |
| PROVEEDORES | | | | | | |
| CIAS. AFILIADAS | | | | | | |
| IMPUESTOS X PAGAR | 2.547,0 | 12% | 1.664,0 | 5% | 1.831,0 | 4% |
| ACREEDORES DIV | | | | | | |
| OTRA CTAS. | 694,0 | 3% | 1.444,0 | 4% | 1.773,0 | 0,0 |
| TOTAL PASIVO CIRC. | 3.298,0 | 15% | 9.345,0 | 25% | 12.730,0 | 28% |
| PROVISIONES | 172,0 | 1% | 245,0 | 1% | 362,0 | 1% |
| ARRENDAMIENTOS | | | | | | |
| IMPUESTOS | | | | | | |
| TOTAL PASIVO L.P. | 172,0 | 1% | 245,0 | 1% | 362,0 | 1% |
| TOTAL PASIVO | 3.470,0 | 16% | 9.590,0 | 26% | 13.092,0 | 28% |
| APORTACIONES | | | | | | |
| CAPITAL SOCIAL | 1.846,0 | 8% | 14.146,0 | 39% | 17.524,0 | 38% |
| RESERVAS | | | 394,0 | 1% | 394,0 | 1% |
| UTIL. ACUMULADAS | 4,0 | 0% | 4,0 | 0% | 142,0 | 0% |
| UTIL. DEL EJERC. | 4.272,0 | 19% | 9.141,0 | 25% | 12.137,0 | 26% |
| EFFECTOS DE REEXP. | 11.473,0 | 52% | 3.375,0 | 9% | 2.790,0 | 6% |
| INSUF. EN ACT. CAP. | 1.006,0 | 5% | | | | |
| CAPITAL CONTABLE | 18.601,0 | 84% | 27.060,0 | 74% | 32.987,0 | 72% |
| PASIVO Y CAPITAL | 22.071,0 | 100% | 36.650,0 | 100% | 46.079,0 | 100% |

Factoraje Internacional

| RESUMEN FINANCIERO Y ESTADO DE RESULTADOS | | | | | | |
|---|-----------|--------|-----------|-------|-----------|-------|
| NOMBRE CUENTE: LECC, S.A. DE C.V. | | | | | | |
| MILES DE NUEVOS PESOS | | | | | | |
| NUM. MESES | 31-DIC-90 | | 31-DIC-91 | | 31-DIC-92 | |
| | 12 | | 12 | | 12 | |
| RESUMEN NANCIERO | | | | | | |
| RAZON CIRCULANTE | 2.3 | VECES | 1.8 | VECES | 1.6 | VECES |
| PRUEBA DEL ACIDO | 1.6 | VECES | 1.4 | VECES | 1.2 | VECES |
| DIAS CARTERA | 34.8 | DIAS | 24.7 | DIAS | 30.8 | DIAS |
| DIAS INVENTARIO | 112.7 | DIAS | 59.5 | DIAS | 69.1 | DIAS |
| DIAS PROVEEDORES | | DIAS | | DIAS | | DIAS |
| CICLO FINANCIERO | 147.5 | DIAS | 84.2 | DIAS | 100.0 | DIAS |
| CAPITAL DE TRABAJO | 4,196.0 | \$ | 7,567.0 | \$ | 7,891.0 | \$ |
| APALANCAMIENTO FIN | 0.2 | VECES | 0.4 | VECES | 0.4 | VECES |
| CAPITAL/PAS. L.P. | 108.1 | VECES | 110.4 | VECES | 91.1 | VECES |
| PAS. C.P./PAS. TOT. | 95.0 | % | 97.4 | % | 97.2 | % |
| BCOS./PAS. TOTAL | 26.6 | % | 82.6 | % | 86.0 | % |
| BCOS./ACT. TOTAL | 4.2 | % | 21.6 | % | 24.4 | % |
| UTILIZ. ACTIVOS | 0.6 | VECES | 1.0 | VECES | 0.9 | VECES |
| RENDIM. ACTIVOS | 21.4 | % | 36.9 | % | 34.4 | % |
| RENDIM. CAPITAL | 25.9 | % | 50.1 | % | 50.7 | % |
| UAFIR/GTOS. FIN. | #N/A | VECES | #N/A | VECES | #N/A | VECES |
| COBERTURA DEUDA | #N/A | VECES | #N/A | VECES | #N/A | VECES |
| CREC. VTAS. NETAS | #N/A | % | 104.9 | % | 28.1 | % |
| CREC. ACT. TOTALES | | % | 66.1 | % | 25.7 | % |
| VENTAS NETAS | 14,068.0 | 100.0 | 28,824.0 | 100.0 | 36,928.0 | 100.0 |
| COSTO VENTAS | 6,202.0 | 44.1 | 14,213.0 | 49.3 | 17,214.0 | 46.6 |
| UTIL. BRUTA | 7,866.0 | 55.9 | 14,611.0 | 50.7 | 19,714.0 | 53.4 |
| GASTOS VENTAS | | | | | | |
| GTOS. DE OPERACION | 700.0 | 5.0 | 1,986.0 | 6.9 | 3,654.0 | 9.9 |
| UTIL. OPERACION | 7,166.0 | 50.9 | 12,625.0 | 43.8 | 16,060.0 | 43.5 |
| GTOS.(PRODS) FIN. | (14.0) | (0.1) | (788.0) | (2.7) | (662.0) | (1.8) |
| OT. GTOS.(PRODS.) | (63.0) | (0.4) | (63.0) | (0.2) | 981.0 | 2.7 |
| FLUCTUACIONES CAM | (1,421.0) | (10.1) | (821.0) | (2.8) | 391.0 | 1.1 |
| UT. POS. MONETARIA | 282.0 | 2.0 | | | | |
| UTIL. ANTES IMP.TOS. | 8,382.0 | 59.6 | 14,297.0 | 49.6 | 15,350.0 | 41.6 |
| ISR Y RUT | 4,110.0 | 29.2 | 5,156.0 | 17.9 | 3,213.0 | 8.7 |
| UTIL.(PERD.) NETA | 4,272.0 | 30.4 | 9,141.0 | 31.7 | 12,137.0 | 32.9 |

GUIA DEL PROFESOR
(Cuadro comparativo costo de operación)

Indicación: Costo financiero comparativo de una operación de 1,300 dfls. para una línea de factoraje internacional para importadores y/o para un financiamiento en moneda extranjera con carta de crédito, en los cuales se destacan las diferencias operativas del cálculo para cada operación y las ventajas monetarias que obtiene el cliente al trabajar con factoraje internacional.

FACTORAJE INTERNACIONAL

Bases:
Monto de línea: 5'000,000.00 Dfls. U.S.
Monto de disposición: 1'300,000.00 Dfls. U.S.
Tasa: 14.5% = Prime + 8 ptos. (8.5 + 8)
Plazo: 90 días; inicio: 28-mayo-93; vto.: 28-agosto-93
Banco con que se opera: City Bank
Cobertura de Riesgo: Total

UTILIZANDO CARTA DE CREDITO

Bases:
Monto de línea: 5'000,000.00 Dfls. U.S.
Monto de disposición: 1'300,000.00 Dfls. U.S.
Tasa: 10.50% = Prime + 4 ptos. (6.5 + 8)
Plazo: 90 días; inicio: 28-mayo-92; vto.: 28-agosto-93

COSTO FINANCIERO

| Referencia | Concepto | Importe |
|------------|---|--------------|
| 1) | Deposición: 1'300,000.00 Dfls. U.S. X N# 3.1067 (T.C. Inic.) | 4,038,710.00 |
| 2) | Tasa 14.5% anual | |
| 3) | Costo Financiero: (4,038710*14.5/12*3 = | 148,403.24 |

COSTO FINANCIERO

| Referencia | Concepto | Importe |
|----------------|--|--------------|
| 1) | Deposición Inicial 1'300,000.00 Dfls. U.S. X N# 3.1067 (T.C. Inic.) | 4,038,710.00 |
| 2) | Precio de Cobertura 1'300,000.00 Dfls. X N# .0605 | 78,850.00 |
| 3) | Neto Dispuesto (1)-(2) | 3,960,060.00 |
| 4) | Pago al Vto. Capital más Int. 1'300,000 Dfls. * 3.1195 (T.C. Final) | 4,161,802.94 |
| 5) | Recuperación/(Pérdida) de Cobertura 1'300,000 Dfls. X N# 0.0178 (3.1195-3.1067) | 16,840.00 |
| 6) | Desembolso Neto (4)-(5) | 4,145,162.94 |
| 7) | Costo Financiero en Pesos (6)-(3) | 185,102.94 |
| Accesos | | |
| 8) | Carta de Crédito 6 al millar | 24,232.28 |
| 9) | Comisión por apertura de línea .50% sobre monto de línea | 19,416.88 |
| 10) | Comisión por gestión bancaria .25% sobre disposición | 10,096.78 |
| 11) | Seguro trasladado | 12,116.13 |
| 12) | Costo financiero en tasa (7) + (8) + (9) + (10) | 25.35% |

FUENTES: Factor Serfin, 28-05-93
Banco Ciudad, 28-05-93

Factoraje Internacional

XI. MERCADOTECNIA DEL FACTORAJE INTERNACIONAL.

En una época económica como la que vive el país, es de suma importancia tomar en consideración las fuentes de recursos disponibles y tener las herramientas suficientes para poder evaluar, desde el punto de vista cuantitativo, e incorporar con todo el conocimiento del medio ambiente y de la propia realidad de la empresa en particular, el análisis cualitativo de las diferentes opciones disponibles.

Desde el punto de vista financiero, lo que pasa en una decisión es el beneficio neto real, al menor costo posible o el ahorro que genere un proyecto o una fuente de recursos, pero no hay que olvidar el entorno, consecuencias e implicaciones no cuantificables que rodean a cualquier decisión.

Por ello para conducir el planteamiento estratégico en mercadeo, las empresas de factoraje, deben comprender los límites de sus fortalezas, las amenazas sobre sus negocios con respecto a otros similares y sus habilidades para interactuar con el medio ambiente que les rodea.

1. ALGUNAS CONSIDERACIONES DEL FACTORAJE CON RESPECTO A ESTADOS UNIDOS Y CANADA.

Una vez que se ha determinado funcional, estructural y operacionalmente al factoraje internacional, es importante incluir el siguiente capítulo que tiene como objetivo primordial, presentar un panorama general de Estados Unidos y Canadá con relación a sus intermediarios financieros y sus aspectos más comunes de operación en torno a la internacionalización de los servicios financieros.

Para ello, la información esta enfocada en un reportaje denominado, "Algunas consideraciones de los intermediarios financieros en torno al T.L.C." que indica lo siguiente:

En primer instancia menciona que, existe una gran diferencia en el tamaño y la operación de los distintos intermediarios. Por ejemplo, refiriéndose al caso de las empresas de factoraje, el capital contable promedio de las diez mayores en México era de al rededor de 4.2 millones de dólares en 1991, que si se compara en términos internacionales se les clasificaría como pequeñas, ya que las grandes corporaciones de factoraje poseen aproximadamente un capital contable que superaba los 55 millones de dólares, según datos del Factor Chain International.

Siguiendo los datos de este documento, el mercado de factoraje más amplio en el mundo es el de Estados Unidos con un valor

Factoraje Internacional

superior a los 47.000 millones de dólares, mientras que en el mercado mexicano es aproximado a los 9000 millones de dólares. Otro de los aspectos que destaca el documento es la disparidad que existe entre las actividades y funciones desarrolladas por los intermediarios mexicanos y las que en contraparte realizan los de Estados Unidos y Canadá.

Como ejemplo, se observa que la actividad en factoraje en los Estados Unidos no se considera como una actividad primordialmente financiera, sino como una función esencialmente comercial, por consiguiente sus actividades están reguladas por la legislación comercial, y las practicas de cobranza se realizan a través de correos o medios electrónicos a diferencia de lo que podemos observar en México, ya que las actividades de todos los intermediarios financieros de nuestro país se encuentran sujetas a una excesiva regulación que los hace pocos competitivos respecto a los servicios proporcionados por los intermediarios correspondientes en Estados Unidos y Canadá. Incluyendo otras premisas, de acuerdo a una investigación realizada por el periódico "El Financiero", el costo del crédito en México mantiene su tendencia a la alza reduciendo la competitividad de los intermediarios mexicanos con respecto a nuestros vecinos del norte, debido principalmente a tasas superiores más de dos veces a las de Estados Unidos y Canadá.

El problema se agrava por las garantías, fianzas y trámites

engorrosos que se deben realizar en México para acceder al financiamiento mientras que en aquellos países con sistemas tecnológicos sofisticados, se reducen los costos de intermediación.

Por lo que se concluye que, estas diferencias, tecnológicas en su mayoría, han colocado a las empresas financieras fuera del mercado internacional, lo cual permite que a continuación se planteen las estrategias que pueden ser utilizadas en la operación de factoraje en México, que permitan hacer de este servicio la vía más accesible para las exportadoras e importadoras de nuestro país con respecto a otros del mercado.

2. CANALES DE COMERCIALIZACION .

A continuación en la figura 12 se presentarán los productos sustitutos del factoraje internacional que compiten dentro de los mercados de comercio exterior más usuales en México.

Factoraje Internacional

FIGURA 12

| CONCEPTO | CARACTERISTICA | PRECIO | DESVENTAJAS |
|--|--|--|--|
| Creditos Comerciales | Es un medio de pago por medio del cual un banco se obliga, por cuenta de un comprador a pagar a un vendedor la suma de dinero contra la entrega de documentos que demuestran el embarque de mercancías. | El costo de este servicio, es un promedio, de 4.5 el millar con un máximo de 75 dólares sobre el importe del documento. | El financiamiento depende del costo de fondeo que establezca con su fuente de fondeo, además de la naturaleza de la institución de crédito de este financiado. |
| Cartas de Crédito | Es un compromiso por el cual un banco paga a un beneficiario una suma de dinero de acuerdo a las instrucciones del comprador dentro de un tiempo y contra la entrega de los documentos estipulados. | El costo de este servicio es de 6 el millar por expedición, cada plazo de 90 días. | Requiere una línea de crédito bancario y su establecimiento pueda tomar mas del tiempo que el mismo embarque. |
| Seguro Comexac | Es un medio que garantiza al exportador mexicano una indemnización por la pérdida neta definitiva que sufre en relación con los créditos otorgados a compradores extranjeros, siempre y cuando haya sido por algún riesgo. | El costo de este servicio estará enfocado de acuerdo al tipo de póliza de que se trate dependiendo de la mercancía y el costo de la misma. | Este producto, no cubre el 100% el valor de la exportación, no cubre otras áreas como la cobranza y no mantiene un seguimiento en la plaza que vea por los intereses del exportador. |
| Cobranza sobre y procedente del extranjero | Es el servicio que brinda una institución de crédito a sus clientes y bancos del extranjero para la aceptación y cobro de documentos financieros y comerciales. | El costo aproximado es de 25 días, mínimo y 75 días, máximo, el factor o cálculo es con una tasa del 4%. | En las cobranzas procedentes del extranjero cuando la mercancía este consignada a la institución bancaria se duplica la comisión. |

FUENTE: MERCANTIL PROBURA, 1992.

Como se puede observar en la figura anterior la ventaja competitiva supone necesariamente el desarrollo de los siguientes parámetros para vender al exterior:

- a) Menores precios.
- b) Mejor calidad.
- c) Adecuado servicio (tiempos de entrega, cumplimiento de contratos de compra-venta y presentación del producto).
- d) Financiamiento ágil y oportuno.

El cumplimiento de estas cuatro premisas básicas es considerado como condición indispensable para poder penetrar y mantenerse en los mercados externos.

Entonces, es aquí donde las empresas de factoraje internacional tiene que seguir las siguientes estrategias necesarias para su crecimiento en nuestro país con respecto a otros que ofrecen productos sustitutos.

1. Para que las empresas de factoraje puedan obtener costos de fondeo más baratos, es indispensable que se eliminen los coeficientes liquidez en la emisión de valores como el papel comercial y se les permita a estas intermediarios puedan tomar créditos tanto en pesos como en dólares eliminando el " with holding tax " o impuesto del 15% sobre los créditos obtenidos como

Factoraje Internacional

Como se puede observar en la figura anterior la ventaja competitiva supone necesariamente el desarrollo de los siguientes parámetros para vender al exterior:

- a) Menores precios.
- b) Mejor calidad.
- c) Adecuado servicio (tiempos de entrega, cumplimiento de contratos de compra-venta y presentación del producto).
- d) Financiamiento ágil y oportuno.

El cumplimiento de estas cuatro premisas básicas es considerado como condición indispensable para poder penetrar y mantenerse en los mercados externos.

Entonces, es aquí donde las empresas de factoraje internacional tiene que seguir las siguientes estrategias necesarias para su crecimiento en nuestro país con respecto a otros que ofrecen productos sustitutos.

1. Para que las empresas de factoraje puedan obtener costos de fondeo más baratos, es indispensable que se eliminen los coeficientes liquidez en la emisión de valores como el papel comercial y se les permita a estas intermediarios puedan tomar créditos tanto en pesos como en dólares eliminando el " with holding tax " o impuesto del 15% sobre los créditos obtenidos como

Empero, este problema es solucionable, si se toman en cuenta la entrada con el TLC de algunos equipos y sistemas computacionales o de comunicación que puedan ser adquiridas para las empresas de factoraje a fin de facilitar su acceso en mercados internacionales efectivamente. De tal forma que sea la vía más rápida y confiable para los exportadores que quieran obtener financiamiento ágil y oportuno.

Así mismo, se puede utilizar la comunicación por satélite "Swist" los cuales mandan a los corresponsales de las empresas con filiales en otros países notificaciones que permiten validar las cesiones o cartera cedida y al mismo tiempo permitir la agilización de la transmisión de los recursos financieros en forma veraz.

4. Buscar mecanismos de fondeo para créditos a largo y mediano plazo. Es decir, créditos a 90 días como mínimo, que permitan manejar los tiempos de operación de las transacciones de comercio exterior, así como las del factoraje.

5. Otra de las formas en las que una empresa de factoraje puede aumentar su productividad a través del factoraje internacional es mediante la aplicación de las operaciones transfronterizas que permitan

Factoraje Internacional

incrementar el poder de negociaciones de la esfera de las relaciones internacionales como pueden ser los representantes de estas organizaciones en los países de destino u origen de las operaciones manejadas internacionalmente en factoraje.

6. Mayor y mejor aprovechamiento de las economías de escala que incrementen el uso de este servicio.

7. Para aumentar las operaciones de factoraje internacional en nuestro país se pueden buscar la asociación de las principales organizaciones de factoraje del mundo como es el F.C.I. (Factor Chain Internacional) que tiene afiliados a sus listas a más de 53 países en todo el mundo y que permiten intensificar la promoción de este producto.

8. Diseñar un programa específico para las empresas altamente exportadoras de nuestro país, lo cual permita incentivar la exportación de los productos o servicios realizados en México. Esto puede ser por:

a) la definición del mercado a explotar (mediana y pequeña empresa) y,

b) definición del producto y servicios a ofrecer por rama económica los cual permitiría a la empresa factor adquirir un conocimiento especializado aumentando su experiencia crediticia.

9. Mediante la apertura del Tratado de Libre Comercio entre nuestros vecinos de América del Norte podría haber intercambio tecnológico con otras empresas en el extranjero que permitan detectar y captar nuevos nichos de mercado.

Esto puede darse a través de la instalación de oficinas o sucursales en el extranjero.

3. COMPETENCIA , PRECIO Y SERVICIO.

C O M P E T E N C I A .

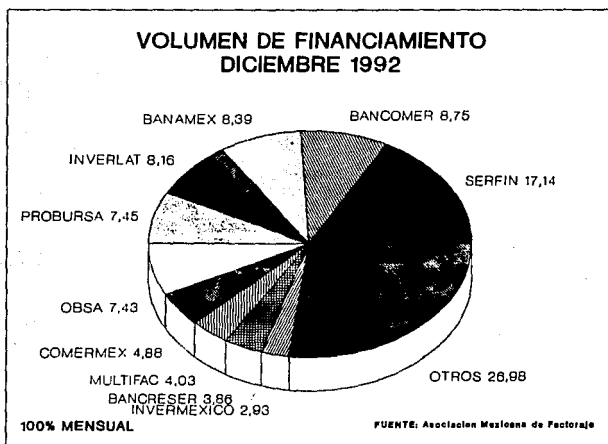
En México de acuerdo a estadísticas realizadas por la Asociación Mexicana de Factoraje (AMEFAC), indican que prácticamente se trata de un mercado cautivo o poco explotado.

Cabe hacer mención que dentro de este mercado las diez empresas más importantes en México (Serfin, Invermexico, Comermex, Bancomer, Banamex, Probrsa, entre otras) abarcan la mayor parte de los mercados de factoraje nacional y del extranjero.

Factoraje Internacional

Para ello se presenta a continuación las estadísticas a diciembre de 1992, elaboradas por la Asociación Mexicana de Factoraje (AMEFAC) que muestran el crecimiento competitivo de cada una de las organizaciones mencionadas en el párrafo anterior por sus volúmenes de financiamiento.

FIGURA 13-A



INFORMES ESTADISTICOS DEL MERCADO DE FACTORAJE NACIONAL
LISTADO POR VOLUMEN DE FINANCIAMIENTO
31 DE DICIEMBRE DE 1992
(MILLONES DE PESOS)

| | EMPRESAS | VOLUMEN DE FINAN. | % DEL TOTAL | SALDO DE ANTICIPOS | % DEL TOTAL | PROMEDIO DE ANTICIPOS | % DEL TOTAL | NUMERO DE EMPL. | % DEL TOTAL | NUMERO DE CLIENT. | % DEL TOTAL | CAPITAL CONTABLE | % DEL TOTAL | CAPITAL SOCIAL | % DEL TOTAL |
|----|--|-------------------|-------------|--------------------|-------------|-----------------------|-------------|-----------------|-------------|-------------------|-------------|------------------|-------------|----------------|-------------|
| 1 | FACTORING BENFIN, S.A. DE C.V. | 11,443,853 | 17.10% | 2,367,863 | 10.67% | 1,877,768 | 17.80% | 368 | 12.80% | 867 | 8.80% | 126,168 | 11.67% | 77,280 | 11.17% |
| 2 | FACTORAJE BANCOMER, S.A. DE C.V. | 6,846,866 | 9.75% | 1,250,548 | 8.72% | 1,037,122 | 9.89% | 188 | 7.80% | 808 | 7.82% | 70,811 | 6.84% | 49,968 | 6.70% |
| 3 | BANAMEX FACTORAJE S.A. DE C.V. | 6,888,848 | 9.30% | 940,868 | 7.92% | 824,677 | 7.88% | 114 | 4.82% | 503 | 4.80% | 48,738 | 4.61% | 18,080 | 2.17% |
| 4 | FACTORING INVERLAT, S.A. DE C.V. | 6,482,086 | 8.19% | 680,534 | 8.37% | 623,927 | 8.81% | 67 | 3.48% | 368 | 3.67% | 43,888 | 4.69% | 9,988 | 1.88% |
| 5 | FACTORAJE PROBURSA, S.A. DE C.V. | 4,872,166 | 7.45% | 823,101 | 4.87% | 818,488 | 4.83% | 68 | 2.88% | 388 | 3.48% | 37,881 | 3.88% | 30,008 | 2.88% |
| 6 | FACTOR OESA, S.A. DE C.V. | 4,881,088 | 7.43% | 1,410,788 | 10.67% | 886,381 | 8.89% | 138 | 4.78% | 388 | 3.48% | 48,188 | 4.27% | 21,788 | 2.14% |
| 7 | FACTORING COMERMEX, S.A. DE C.V. | 3,258,185 | 4.88% | 734,704 | 6.71% | 488,675 | 4.89% | 111 | 4.40% | 478 | 4.18% | 34,046 | 2.29% | 9,908 | 1.80% |
| 8 | MULTIFAC, S.A. DE C.V. | 2,882,188 | 4.62% | 104,881 | 0.81% | 218,887 | 2.01% | 64 | 2.84% | 178 | 1.88% | 28,888 | 2.22% | 12,880 | 1.88% |
| 9 | FACTORAJE BANCIERER, S.A. DE C.V. | 2,880,081 | 3.88% | 408,481 | 3.19% | 352,781 | 3.38% | 38 | 1.43% | 211 | 1.84% | 27,432 | 2.84% | 18,888 | 2.88% |
| 10 | FACTORING INVERMEXICO, S.A. DE C.V. | 1,888,278 | 2.83% | 388,207 | 2.85% | 167,885 | 1.89% | 31 | 1.23% | 122 | 1.07% | 22,878 | 2.10% | 15,888 | 2.17% |
| 11 | FACTOR PRIME, S.A. DE C.V. * | 1,878,364 | 2.81% | 248,271 | 1.82% | 238,124 | 2.27% | 15 | 3.37% | 787 | 8.88% | 12,032 | 1.22% | 8,888 | 1.88% |
| 12 | FACTOR QUADRAM DE MEXICO, S.A. DE C.V. * | 1,717,787 | 2.57% | 324,870 | 2.82% | 321,804 | 3.00% | 115 | 4.88% | 638 | 4.87% | 88,188 | 8.18% | 30,008 | 2.88% |
| 13 | FACTOR CREM, S.A. DE C.V. | 1,218,382 | 1.87% | 228,182 | 1.78% | 218,220 | 2.01% | 51 | 2.02% | 147 | 1.28% | 18,887 | 1.27% | 8,888 | 1.51% |
| 14 | FACTOR MARGEN, S.A. DE C.V. * | 812,088 | 1.22% | 188,881 | 1.89% | 201,429 | 1.88% | 60 | 2.38% | 377 | 3.29% | 10,882 | 1.02% | 8,000 | 1.88% |
| 15 | ABA FACTOR S.A. DE C.V. * | 802,848 | 1.20% | 118,773 | 0.91% | 62,861 | 0.84% | 40 | 1.88% | 178 | 1.58% | 18,171 | 1.78% | 8,000 | 1.88% |
| 16 | BURSAFAC, S.A. DE C.V. | 714,828 | 1.07% | 140,883 | 1.08% | 114,880 | 1.07% | 15 | 1.79% | 80 | 0.84% | 18,888 | 0.88% | 18,888 | 1.88% |
| 17 | FACTOR BCH, S.A. DE C.V. * | 680,703 | 1.03% | 203,888 | 1.58% | 181,818 | 1.79% | 42 | 1.87% | 181 | 1.58% | 12,238 | 1.19% | 8,000 | 1.88% |
| 18 | FACTORING HAYRE, S.A. DE C.V. * | 570,883 | 0.85% | 118,884 | 0.92% | 103,118 | 0.98% | 31 | 1.23% | 87 | 0.78% | 18,348 | 1.42% | 8,000 | 1.88% |
| 19 | FACTOR FELD, S.A. DE C.V. * | 562,278 | 0.82% | 88,278 | 0.88% | 88,338 | 0.82% | 49 | 1.84% | 277 | 2.42% | 11,184 | 1.81% | 8,000 | 1.88% |
| 20 | FACTORAJE MEXICANO BOMEX, S.A. DE C.V. * | 507,785 | 0.76% | 48,051 | 0.38% | 41,081 | 0.38% | 28 | 1.11% | 88 | 0.80% | 8,828 | 0.78% | 8,000 | 1.88% |
| | LIQUIDEZ EMPRESARIAL, S.A. DE C.V. * | 480,808 | 0.72% | 54,018 | 0.42% | 54,818 | 0.51% | 30 | 1.18% | 155 | 1.38% | 15,252 | 1.41% | 10,000 | 1.45% |

FIGURA 13-B

Factoraje Internacional

Los datos anteriores suponen un amplio mercado doméstico a desarrollar (actualmente en México se encuentran registradas en el AMEFAC 94 empresas), considerando que la política de apertura comercial abrirá seguramente la posibilidad al factoraje internacional, tomando en cuenta nuestra cercanía con el mercado norteamericano donde actualmente, el factoraje refleja su mayor desarrollo.

P R E C I O .

El costo de las operaciones de factoraje para el usuario esta en relación directa a dos elementos:

- a) Los honorarios por servicios y apertura del crédito, y
- b) El interés sobre los anticipos otorgados que están en función directa al costo del dinero obtenido de Instituciones de Crédito.

Por el pago de honorarios de apertura, el cedente recibe de la empresa factor la garantía de que al momento de que lo solicite habrá a su disposición fondos suficientes para cubrir sus necesidades de efectivo. Dicho de otra manera el usuario o cedente cuenta con una fuente automática de liquidez, que bien utilizada lo llevará a trocar un costo en su ingreso.

El honorario por servicio, oscila entre un límite mínimo y uno máximo. La diferencia entre ambos límites se encuentra condicionada a la cuantía de la cartera del cedente, su calidad, la aceptación de su producto en el mercado, etc.

En base a esto la fijación del precio corresponderá prácticamente por los servicios solicitados por el cliente a la empresa factor, como pueden ser:

- * Servicio de Cobranza.
- * Investigación de Compradores.
- * Registro Contable, 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 de la operación del factoraje.

La fijación del honorario por servicios y su estimación depende principalmente de :

a) El número de facturas y el valor medio de las mismas, factor que influye directamente en el costo por gestión de cobranza, su administración y registro.

b) La importancia de los compradores, en función al volumen de la empresa cedente, ya que la concentración marcada de un determinado comprador en la operación de

Factoraje Internacional

un cedente, podría llegar a representar un riesgo fuera de lo normal para la empresa factor.

c) El promedio de rotación de la cartera cedida.

d) Los instrumentos de cobro y la regulación, de la operación de compra-venta: Títulos de crédito, contra recibos, contratos de compra-venta, etc.

e) La calidad de los compradores, así como su número.

f) La calidad de los productos, así como el dinamismo del cuadro directivo de la empresa cedente; y,

g) La distribución o zona geográfica de los compradores.

S E R V I C I O

Enfocaré el servicio que presenta el factoraje internacional a través de la siguiente figura 14.

FIGURA 14

| APLICACION DE MERCADEO DE SERVICIOS | |
|---|-------------------------|
| MKT | FACTORAJE INTERNACIONAL |
| INVESTIGACION | *** |
| COMPUESTO DEL PRODUCTO | |
| Diseño | ** |
| Empaque | * |
| Marca | *** |
| Precio | *** |
| Atención al cliente | ** |
| ACTIVACION | ** |
| Distribución logística | *** |
| Venta personal | *** |
| Propaganda | *** |
| Promoción | ** |
| Merchandising | ** |
| Relaciones con el público | *** |
| CONTROL | *** |
| *** Muy importante ** Importante - Nada importante * Poco importante | |

FUENTE: ADAPTADO DE COBRA (1990) P.149

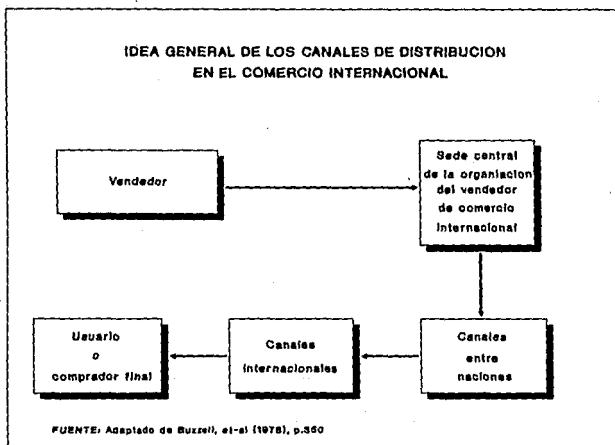
Una vez que se presentó el cuadro anterior se determina la integración de servicios adicionales a los que normalmente ofrece el factoraje en sus mercados potenciales:

Factoraje Internacional

- a) Cobranzas en el extranjero.
- b) Emisión de informes de crédito de las empresas con las que se trabaja en el extranjero.
- c) Creación de una base de datos con información estadística de empresas de factoraje internacional.

Esto se enfoca a través de la propuesta de Robert D. Buzzell, en su libro *Mercadotecnia* por medio de la siguiente figura 15.

FIGURA 15



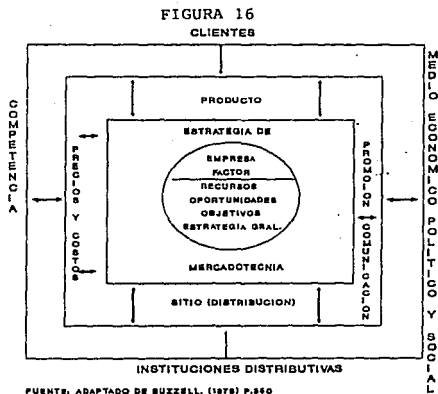
4. P U B L I C I D A D

La publicidad manejada para este tipo de productos puede ser a través de revistas especializadas que emitan artículos referentes al tema, trípticos, conferencias por parte de las instituciones de factoraje o la Asociación Mexicana de Factoraje, A.C. (AMEFAC), entre otros.

P R O M O C I O N

La campaña de introducción puede ser planteada en términos de medios tales como televisión, revistas especializadas, periódicos, ferias internacionales y financieras, entre otras.

Para ello se puede considerar como referencia el siguiente esquema:



Factoraje Internacional

XII. RESUMEN Y CONCLUSIONES

El Factoraje Internacional es una de las áreas de mayor crecimiento en el mercado financiero que viene a apoyar las transacciones internacionales.

Por su naturaleza, puede considerarse como un seguro de garantía de recuperación de las cuentas por cobrar en el extranjero, permitiendo incrementar la productividad de las empresas al proporcionándoles liquidez inmediata y facilitar su ciclo operativo. Esto es una de las razones que explica su mayor utilidad en los mercados financieros internacionales.

Para ello, es necesario que las empresas de factoraje adquieran la capacidad de competir en mercados financieros mediante sus servicios tecnológicos avanzados de gestión y vigilancia de cobranza de las cuentas por cobrar.

Una vez que se han revisado 12 capítulos con relación al factoraje se describe a continuación un resumen del trabajo presentado.

En el capítulo I se hace referencia al entorno económico que prevalece en nuestro país actualmente a partir de la desregulación bancaria que ha permitido el desarrollo de nuevas figuras como son: los grupos financieros en el sistema financiero

mexicano que han aportado numerosos productos a fin de satisfacer las necesidades de los empresarios por rama económica, esto es a través de la intervención de las empresas auxiliares del crédito que permiten obtener financiamientos, adecuados y factibles para las organizaciones del país. Entre estos productos tenemos al factoraje.

El factoraje es un sistema que surge a partir de la necesidad que las empresas exportadoras tienen de contratar un agente que se responsabilice por la solvencia de los importadores en el extranjero, se encargue de administrar la cobranza, otorgue protección contra malos créditos y les permita a fin de cuentas vender a crédito y cobrar de contado. Es así como surge en Inglaterra en el XV las primeras operaciones en torno a este producto denominado factoraje.

Dentro del factoraje existen tres personalidades llevan a cabo el funcionamiento de la operación de las cuentas por cobrar que se originan en la compraventa de productos y/o servicios; ellos son: la empresa factor, el cedente y el obligado o girado.

En el factoraje doméstico o nacional se maneja entre los más usuales tres subproductos que de acuerdo a las características del cliente permiten a este adquirir financiamientos para mantener activo su capital de trabajo.

Factoraje Internacional

Estos son el factoraje con recurso, que es aquel en donde la empresa adquiere las cuentas por cobrar, pero su cliente (cedente) mantiene la responsabilidad de la legitimidad de los documentos y de la solvencia del comprador de sus productos. El segundo subproducto es el de sin recurso, este prácticamente funciona de manera similar que el anterior con la diferencia de que la empresa factor adquiere la responsabilidad y riesgo total del cobro de las cuentas por cobrar. Posteriormente tenemos el que se destina a proveedores, en el que a través de la adquisición de los títulos de crédito que dichas cadenas emiten permiten mediante el financiamiento otorgar liquidez inmediata ventas realizadas.

Para constituir una empresa de factoraje, las organizaciones deben de contar con un capital mínimo de 9 millones de nuevos pesos para capital fijo, así como autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a fin de celebrar contratos de factoraje financiero, obtener prestamos y créditos de instituciones de crédito y seguros del país, registrado en el Reglamento de Operación para las Empresas de Factoraje Financieras, descritas en el capítulo III bis de la Ley General de Organizaciones y Actividades y Auxiliares del Crédito.

Así mismo y por su importancia en el entorno empresarial, en el capítulo VIII se presenta un ejemplo del registro contable de una operación de factoraje.

En cuanto al tema principal de este trabajo, tenemos que el factoraje internacional viene a complementar los mecanismos financieros en el comercio exterior facilitando las operaciones de compraventa en el extranjero a través de agentes o corresponsales.

Las características principales del factoraje internacional son:

- a) El vendedor y el comprador residen en países diferentes.
- b) Es un medio que permite agilizar y asegurar las operaciones de comercio exterior, facilitando las negociaciones internacionales.

Sus principales modalidades se enfocan dependiendo de la ubicación física del vendedor o comprador, entre ellos están:

- a) Factoraje Directo.
- b) Factoraje en red.
- c) Factoraje intercompañías.

Factoraje Internacional

Dentro de los productos o servicios que ofrece el factoraje internacional están las de exportación con recurso, sin recurso y para proveedores.

Entre los beneficios más importantes tenemos que para el exportador la posibilidad de ampliar su mercado en otros es muy amplia, teniendo flexibilidad en las ventas, seguridad, garantía de pago, liquidez inmediata y ahorro de tiempo.

Para el importador se facilita su operación, evitando las cartas de crédito y mejorando sus condiciones de pago, entre otros.

Posteriormente, abarcamos los costos de operación que implica una línea de factoraje internacional, tanto en su fondeo como en sus costos por servicio y administración, los cuales son reforzados con una operación de factoraje su estudio de crédito correspondiente y la comparación del costo financiero del factoraje respecto a otro instrumento de financiamiento que permite determinar en términos reales los beneficios financieros que se obtienen al operar con este instrumento.

Otro de los puntos mencionados es la operación legal internacional del factoraje que se registra a través de ciertas costumbres del comercio exterior en torno al factoraje, y finalmente se abarca como último capítulo la mercadotecnia que

puede utilizarse para la explotación masiva del factoraje a través de un plan estratégico que determina los canales de comercialización, precio, servicio y promoción de este producto.

De ello se desprenden las siguientes conclusiones.

CONCLUSIONES

1) Como hemos podido observar la importancia del factoraje en el mundo implica que se este a la vanguardia con tecnologías de punta que permitan al sistema financiero competir con los mercados internacionales que actualmente se desarrollan a través de la satisfacción constante de las necesidades de los exportadores de los mercados de América y Europa principalmente.

2) Para que pueda existir una competitividad igualitaria con las empresas extranjeras es necesario hacer modificaciones a la ley actual que rige las operaciones del factoraje, ya que esta por ser una legislación pobre limita el incremento de las operaciones en el extranjero de nuestro país debido principalmente por los trámites engorrosos administrativos por los que tiene que pasar una empresa para la autorización de sus funciones, como es el caso de las empresas de factoraje consideradas como actividades primordialmente financieras, que a diferencia

Factoraje Internacional

con otros países, como son Estados Unidos y Canadá, no son manejadas de esta forma, sino simplemente son tomadas como funciones esencialmente comerciales o mercantiles.

3) La falta de información veraz y confiable tanto para el ejecutivo de la empresa factor como para los mismos exportadores, atrasa y limita la explotación de nuevos nichos de mercado que permitan introducir al país recursos financieros productivos para el crecimiento de la economía mexicana.

4) El hecho de que este tipo de empresas tiene que cubrir requisitos indispensables para el gobierno, como lo es el de mantener el 40% del capital social pagado más reservas en valores gubernamentales, hace que las tasas del costo de financiamiento se incrementen considerablemente, impidiendo a sus clientes ofrecer tasas de interés bajas.

XIII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

1. Díaz Mata, Alfredo,
Invierta en la Bolsa. Guía para Inversiones Seguras y Productivas.
México; Iberoamérica,
1991,
p. 223

2. Comisión de Planeación Estratégica del Banco de Comercio Exterior,
Comercio Exterior, "La banca mexicana en transición, Retos y Perspectivas",
México, Bancomext,
Suplemento, Vol. 41, Núm. 2, 1991, p. 14 - 31.

3. Instituto Tecnológico Autónomo de México,
Estructura del Sistema Financiero Mexicano,
México, ITAM, 1991.

4. Factor Cremi, Cultura Bancaria y Financiera,
El Factoraje,
Serie 3, p. 1 - 26, 1991.

Factoraje Internacional

5. Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.
De las empresas de Factoraje Financiero,
Capítulo III - Bis,
México, 1991.

6. Reglas para la operación de empresas de factoraje financiero,
Diario Oficial de la Federación,
Enero 16, 1991, pág.3.

7. Cobra, Marcos; A. Zwarg Flavio,
Marketing de servicios, conceptos y estrategias,
Colombia, Panamericana, 1990,
279 p.

8. S/Autor,
"Algunas Consideraciones de los Intermediarios Financieros en
torno al T.L.C.",
México, 1991.

9. Prontuario de Actualización Fiscal (PAF),
"El factoraje, aspectos contables",
México, Ecasa, 1991,
P. 4 - 12.

10. Mantilla Martínez, Jesús,
"El Factoring dentro del Marco Tradicional del Crédito en México".
México, 1988.

11. D. Buzzell, Robert; M. Nourse Robert E.; Matthews, John B.Jr.;
Levitt, Theodore.
Mercadotecnia, un análisis contemporáneo,
México, Continental, 1978.

12. Factor Chain International,
Factoraje internacional,
1992.

13. Factoraje Serfin,
Tipos de factoraje,
1992.