



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN**



FACTORAJE, UNA ALTERNATIVA MAS DE FINANCIAMIENTO PARA OBTENER CAPITAL DE TRABAJO EN LAS EMPRESAS

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A :

GILBERTO AGUILAR BALBOA

LUIS ALONSO CASTILLO ALEGRIA

ASESOR: C.P. RAFAEL MEJIA RODRIGUEZ

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

U. N. A. M.
FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES CUAUTITLAN

UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE
MEXICO

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS



DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES

DR. JAIME KELLER TORRES
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN
P R E S E N T E .

AT'N: Ing. Rafael Rodríguez Ceballos
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la F.E.S. - C.

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS TITULADA: Factoraje, una alternativa más de financiamiento para obtener capital de trabajo en las empresas.

que presenta el pasante: Gilberto Aguilar Balboa
con número de cuenta: 8540135-0 para obtener el TITULO de:
Licenciado en Administración ; en colaboración con :
Luis Alonso Castillo Alegría

Considerando que dicha tesis reúne los requisitos necesarios para ser discutida en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

A T E N T A M E N T E .

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Edo. de Méx., a 18 de junio de 1994

PRESIDENTE	C.P. Jorge López Marín
VOCAL	C.P. Rafael Mejía Rodríguez
SECRETARIO	L.C. Alejandro Amador Zavala
PRIMER SUPLENTE	L.C. Pedro Checa Chávez
SEGUNDO SUPLENTE	L.C. Mario López



FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

U. N. A. M.
FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES-CUAUTITLAN

UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE
MEXICO

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS



DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES

DR. JAIME KELLER TORRES
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN
P R E S E N T E .

AT'N: Ing. Rafael Rodríguez Ceballos
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la F.E.S. - C.

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS TITULADA:
Factoraje, una alternativa más de financiamiento para obtener capital de trabajo en las empresas.

que presenta el pasante: Juís Alonso Castillo Alegría
con número de cuenta: 8402317-7 para obtener el TITULO de:
Licenciado en Administración y en colaboración con:
Gilberto Aguilar Balboa

Considerando que dicha tesis reúne los requisitos necesarios para ser discutida en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

A T E N T A M E N T E .

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Edo. de Méx., a 18 de junio de 1994

PRESIDENTE	<u>C.P. Jorge López Narón</u>
VOCAL	<u>C.P. Rafael Mejía Rodríguez</u>
SECRETARIO	<u>L.C. Alejandro Amador Zavala</u>
PRIMER SUPLENTE	<u>L.C. Pedro Checa Chávez</u>
SEGUNDO SUPLENTE	<u>L.C. Mario López</u>

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Y EN ESPECIAL:

A LA FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN.

A TODOS SUS PROFESORES POR.
SUS CONOCIMIENTOS TRANSMITIDOS

Y EN ESPECIAL AL
PROFESOR Y C.P.
RAFAEL MEJIA R.

CON TODO MI AGRADECIMIENTO A:

MIS PADRES: POR HABERME DADO LA VIDA
Y DARME SU APOYO PARA PODER
SUPERARME.

A MI ESPOSA: POR HABERME COMPRENDIDO
EN LOS MOMENTOS DIFICILES
Y SER LA COMPAÑERA DE TODA
MI VIDA.

A MIS HERMANOS: POR AYUDARME A
HACER REALIDAD
ESTE SUEÑO.

A MI QUERIDA MADRE
MATILDE BALBOA BETANZOS.

A LA MEMORIA DE MI PADRE
DAVID AGUILAR AGUILAR.

POR HABERME DADO LA VIDA Y, POR HABERME APOYADO EN TODOS MIS
ESFUERZOS PARA CONSEGUIR TERMINAR MI CARRERA.

A MIS HERMANOS:
POR SU APOYO Y COMPRENSION
EN LOS MOMENTOS MAS DIFICI
LES DE MI VIDA.

A LA FAMILIA CABALLERO HERNANDEZ, POR SU AYUDA Y COMPRENSION
EN MIS ULTIMOS AÑOS DE ESTUDIOS.

A MI AMIGO Y HERMANO ROBERTO,
POR SU AMISTAD Y CONFIANZA
DEPOSITADA EN MI

A TI MARI, CON MUCHO CARINO

INDICE

Capítulo Primero: Aspectos Generales Del Factoraje

Financiero.....	1
1.- Antecedentes del Factoraje Financiero y su Inicio en México.....	1
2.- Conceptos de Factoraje.....	6
3.- Elementos y Términos Usados en el Factoraje.....	7
4.- Marco Legal.....	11
5.- Ubicación en el Sistema Financiero Mexicano.....	17
6.- Administración de Cuentas por Cobrar.....	21

Capítulo Segundo: Mecánica para Realizar Servicios u

Operaciones de Factoraje.....	28
1.- Solicitud y Autorización de la Línea de Factoraje.....	28
a) Solicitud.....	28
b) Autorización de la Línea de Factoraje.....	34
2.- Bases para la Contratación de un Servicio de Factoraje.....	37
a) Contrato Normativo.....	37
b) El Pagaré de Garantía.....	38
c) Contrato de Cesión.....	38
d) La Notificación.....	39

3.- Modalidades del Factoraje.....	40
a) Factoraje con Recurso.....	40
b) Factoraje sin Recurso.....	42
c) Factoraje a Proveedores.....	43
d) Factoraje Internacional.....	44
e) Ventajas y Limitantes.....	51
4.- Operación del Servicio del Factoraje.....	55
a) Modalidades de Operación.....	57
5.- Costos Derivados del Servicio de Factoraje.....	59
6.- Impacto del Factoraje Financiero en las Empresas.....	61
a) Situación Contable.....	61
b) Efectos Fiscales.....	64
c) Aspecto Financiero.....	68
Capítulo Tercero: Caso Práctico.....	70
a) Ejemplo 1.....	70
b) Ejemplo 2.....	80
c) Ejemplo 3.....	93
Conclusiones.....	100
Bibliografía.....	103

INTRODUCCION

ES MUY DIFICIL PRECISAR DONDE Y CUANDO NACEN LAS OPERACIONES DE FACTORAJE., PERO SE CREE HISTORICAMENTE QUE EL ORIGEN DEL FACTORAJE SE REMONTA A LA ANTIGUA ROMA DONDE SE DEFINIA UNA GENTE QUE POR CUENTA DE UN TERCERO, REALIZABA UN ACTO DETERMINADO.

EN INGLATERRA , DEBIDO A LA NECESIDAD DE AMPLIAR LOS MERCADOS, LOS INDUSTRIALES INGLESSES POR MEDIO DE LA COLONIZACION DE AMERICA, LE DAN AUGE A MECANISMOS QUE PERMITEN REALIZAR SUS OPERACIONES COMERCIALES CON EL MAYOR DE LOS EXITOS; ESTO ES GRACIAS A LOS CONTRATOS DE PERSONAS QUE MEDIANTE UNA COMISION SE RESPONSABILIZABAN DE LA SOLVENCIA DE COMPRADORES EN REGIONES LEJANAS. ESTE TIPO DE REPRESENTACION GENERO IMPORTANTES GANANCIAS, ASI COMO UN INCREMENTO EN LA PRODUCCION Y POR CONSIGUIENTE EN LAS VENTAS.

DURANTE DOS SIGLOS, LOS EMPRESARIOS YA ESTABLECIDOS EN ESTADOS UNIDOS, DEBIDO A LOS BENEFICIOS OTORGADOS POR ESTE MEDIO, DAN PAUTA PARA DAR NACIMIENTO A LAS GRANDES EMPRESAS DE FACTORAJE.

Y ES ATRAVES DEL TIEMPO COMO SE VAN PERFECCIONANDO LAS OPERACIONES DE FACTORAJE, SUFRIENDO MODIFICACIONES DE ACUERDO A LAS NECESIDADES QUE LA SOCIEDAD VA PRESENTANDO.

EN MEXICO LAS OPERACIONES DE FACTORAJE SON RECIENTES, NO OBSTANTE QUE LOS BANCOS INICIAN LA CREACION DE EMPRESAS DE FACTORAJE A PRINCIPIOS DE LOS AÑOS SETENTAS, ES PRACTICAMENTE EN LOS ULTIMOS SEIS AÑOS QUE TIENE UN IMPORTANTE DESARROLLO, CONSIDERANDOSE ASI COMO ORGANIZACION AUXILIAR DE CREDITO.

DEBIDO AL INCREMENTO EN LAS NECESIDADES DE UN FINANCIAMIENTO AGIL INMEDIATO Y OPORTUNO PARA HACER FRENTE A LAS CONDICIONES CAMBIANTES DE NUESTRA ECONOMIA, NACE LA ASOCIACION MEXICANA DE EMPRESAS DE FACTORAJE CON EL FIN DE PROMOVER EL FACTORAJE Y DE AGRUPAR A TODAS AQUELLAS EMPRESAS QUE SE DEDICARAN A OFRECER ESTE SERVICIO.

SIN DUDA ALGUNA EN LOS ULTIMOS AÑOS, DOS SITUACIONES HAN PROVOCADO QUE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA SE VEAN OBLIGADAS A MEJORAR SU CALIDAD DE PRODUCCION, PRIMERO LA ENTRADA DE MEXICO AL GATT, AHORA EL INMINENTE TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS Y CANADA.

PARA LA EMPRESA NACIONAL RESULTA IMPORTANTE MEJORAR SU CALIDAD Y EFICACIA DE SUS PRODUCTOS Y SERVICIOS A FIN DE MANTENER SU COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO INTERNACIONAL, PARA LOGRARLO NECESITA AUMENTAR SU PRODUCCION, DISPONER DE NUEVAS TECNOLOGIAS PARA MEJORAR SU CALIDAD Y ALLEGARSE DE LAS MATERIAS PRIMAS INDISPENSABLES; AUNADO A ESTO SE ENFRENTARA A GRANDES OBSTACULOS COMO LA FALTA DE LIQUIDEZ.

POR LO ANTERIOR REVISTE MAYOR IMPORTANCIA PARA LA EMPRESA EL CONOCIMIENTO DE LAS DIVERSAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO CONSIDERANDO QUE LA AGILIDAD EN LA OPERACION TIENE UN VALOR DETERMINANTE EN EL CRECIMIENTO Y DESARROLLO DEL NEGOCIO.

ANTE EL AGOTAMIENTO DE LOS RECURSOS DE FINANCIAMIENTO PARA OBTENER LIQUIDEZ INMEDIATA EL FACTORAJE O FACTORING, OFRECE UNA MODALIDAD MAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

A TRAVES DE CADA UNO DE LOS CAPITULOS DE LA PRESENTE TESIS MOSTRAREMOS AL LECTOR TODO LO RELACIONADO CON EL FACTORAJE, DESDE SUS INICIOS, HASTA EL ESTADO EN QUE SE ENCUENTRA ACTUALMENTE, ASI COMO LAS VENTAJAS DE OPERAR ESTE MECANISMO DE FINANCIAMIENTO, Y SUS MODALIDADES.

MOSTRAREMOS LOS PASOS A SEGUIR PARA OBTENER ESTE SERVICIO, DESDE SU SOLICITUD, AUTORIZACIÓN, BASES LEGALES Y OPERACIÓN; ASÍ COMO LOS COSTOS Y EL IMPACTO DENTRO DE LAS EMPRESAS QUE OPERAN CON FACTORAJE.

**FACTORAJE, UNA ALTERNATIVA MAS DE FINANCIAMIENTO PARA OBTENER
CAPITAL DE TRABAJO EN LAS EMPRESAS.**

CAPITULO I " ASPECTOS GENERALES DEL

FACTORAJE FINANCIERO "

**1.- ANTECEDENTES DEL FACTORAJE FINANCIERO Y SU
INICIO EN MEXICO.**

2.- CONCEPTOS DE FACTORAJE.

3.- ELEMENTOS Y TERMINOS USADOS EN FACTORAJE.

4.- MARCO LEGAL.

5.- UBICACION EN EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.

6.- ADMINISTRACION DE CUENTAS POR COBRAR.

1. Antecedentes del factoraje financiero y su inicio en México

La más antigua evidencia de un servicio esencialmente análogo de factoraje data de hace quizá unos 4000 años y proviene de Babilonia, el antiguo Irak. El más antiguo factor conocido es el Shamgalú Caldeo que gracias a la posición estratégica de Mesopotamia ejercía como agente de mercaderes, garantizando créditos derivados del comercio exterior.

La figura jurídica contemporánea del factor proviene de la Roma Clásica, donde se llamó institor a aquél sujeto puesto al frente de una negociación para comprar o vender por cuenta de un tercero, el propietario poderdante. En el Derecho Romano la figura del factor, sus derechos, obligaciones y consecuencias jurídicas de su actividad han sido objeto de minucioso tratamiento.

En el Reino Unido, el factoraje existió en forma rudimentaria desde el siglo XIV, pero se estableció más ampliamente durante el siglo XVIII-XIX, se intensificó la importancia de esta forma de intermediación comercial que los mercaderes practicaban en sus colonias, especialmente en América. Los exportadores ingleses colocaban sus textiles en los mercados americanos a través de agentes o factors, responsables de la recepción, venta y cobranza de los productos.

El factoraje inglés experimentó un auge significativo durante el siglo XIX, diferenciándose en la práctica del corretaje mercantil, al cual estuvo asociado anteriormente. La distinción se dió en relación a la posesión física de la mercancía, en tanto el corredor simplemente intermediaba la compra venta, el factor asumió las funciones de manejo físico, recepción, almacenaje y remisión de las mercaderías. Esta diferencia de prácticas comerciales dió lugar a un conjunto de normas legales que se consolidaron jurídicamente en 1889, en el Factor Act, que realmente guarda poca relación con la versión moderna del factoraje.

Posteriormente el manejo físico de las mercaderías vino a delegarse en el comprador, manteniendo el factor la titularidad de la factura, la cual le era pagada por el comprador en el plazo estipulado por el vendedor.

En su forma moderna, el factoraje se desarrolló principalmente en Estados Unidos. Tuvo su apogeo a principios de este siglo, primordialmente en las industrias textiles y algodoneras, y a partir de 1925 se extendió al comercio de prendas de vestir y a la industria mueblera, del papel, de aparatos electrodomésticos y a otros similares. Esta actividad disminuyó desde la Segunda Guerra Mundial, hasta la década de los años sesentas, cuando retomó un desarrollo ininterrumpido hasta ahora. En la actualidad el negocio del factoraje es utilizado por una amplia variedad de empresas,

habiendo alcanzado proporciones considerables en todos los países industrializados.

A partir de 1960, los factores estadounidenses comenzaron a establecer subsidiarias propias y corresponsalías con bancos extranjeros en Europa, principalmente.

Al igual que sus contrapartes, desde mediados de los años sesentas las empresas europeas del factoraje iniciaron operaciones internacionales con el propósito de proporcionar a los exportadores el mismo servicio que prestaban los vendedores en el ámbito doméstico.

El factoraje en México remite sus antecedentes a la época colonial. Después de la consumación de la conquista, Hernán Cortés fue nombrado Gobernador y Capitán General de la Tierra y Provincias de la Nueva España, a su vez, asignaron a sus colaboradores más inmediatos, entre los cuales figuraba el nombre de Alonso de Salazar quien fungió como primer factor oficial de aquella época, encargado de recaudar las rentas (el Quinto Real) correspondientes a la Corona en las expediciones imperiales.

Aún cuando la función del factor era más de carácter hacendario o fiscal que mercantil, el factor imperial gestionaba y fiscalizaba el pago de tributos, además de

recaudar mercaderías en nombre de un tercero, el Rey de España.

Con el esplendor del comercio en la Nueva España a fines del siglo XVIII, el antiguo y tradicional factoraje entró en apogeo, un ejemplo claro se dio en la compañía de comercio de Don Francisco Yraeta, quien junto con su socio Gabriel de Yturbide, representan el prototipo de la empresa exitosa del siglo XVIII, al estructurar una organización de proporciones mundiales, extendiéndose su actividad mercantil más allá del mercado novohispano y vinculándose al sistema económico de ultramar, mediante la importación de mercaderías procedente de otros reinos americanos, europeos y orientales, y a través de la exportación de productos americanos que eran los más solicitados en el mercado exterior.

Realmente el factoraje empieza a utilizarse en nuestro país, en los años sesentas, pero sólo como una actividad complementaria de la cobranza de algunas importantes empresas extranjeras, en la década de los sesentas se consolidó más esta actividad, pero todavía sin la difusión y conocimiento adecuado, no obstante se realizan operaciones de compra de cartera (documentos por cobrar). Con el auge entre 1986 y 1987 varias de las empresas más importante del mercado se empezaron a reunir con el objeto de conocerse y hacer los primeros intentos de comprender la magnitud, la forma de operación y necesidades del mercado; en Junio de 1988 nace la

Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje con el fin de promover su producto y ayudar a sus integrantes a estudiar el mercado que la cobija.

Para pertenecer a ella, se debe de cumplir los requisitos estipulados en el reglamento interior de la Asociación y obtener la aceptación de ingreso que emite la comisión especial tras estudiar el entorno y quehacer del solicitante, lo cual incluye socios, actividad, cifras, procedencias y eficiencia administrativa, entre otros aspectos.

La Asociación no permite que miembro alguno realice operaciones distintas a las propias del giro, el respaldo de la Asociación garantiza la alta calidad del servicio del factoraje.

Los miembros de la Asociación provienen de casas de bolsa, bancos y grupos financieros e industriales, además de contar con algunas empresas regionales, lo que hace amplio su universo de acción.

2. Conceptos de factoraje.

El término proviene del latín "factor", el que hace, fabrica o crea cualquier otra cosa, etimológicamente es la causa de algo. Se concibe al oficio del factoraje como la acción o conjunto de servicios profesionales de carácter mercantil, administrativo y financiero que un factor o apoderado presta en nombre y por cuenta de un poderdante, a cambio de una comisión.

El factoraje puede definirse como una actividad empresarial que a través de un contrato, brinda un conjunto de servicios relacionados con el análisis de riesgo crediticio y la administración de cuentas por cobrar, adquiriendo por cesión a título oneroso, los derechos de crédito de los que es titular un vendedor, productor de bienes o prestador de servicios frente a sus compradores, a cambio de una retribución generalmente expresada como un porcentaje del monto de las operaciones.

Contrato mediante el cual una empresa de factoraje financiero, adquiere de sus clientes derechos de crédito derivados de la proveeduría de bienes y/o servicios (Artículo 45-A Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito).

Desde el punto de vista jurídico, el factoraje es una cesión de derechos netos del crédito a cargo de terceros por el cual el cesionario anticipa al cedente el importe del crédito menos una comisión estipulada, en donde el cedente garantiza la existencia y legitimidad de tales créditos, pero no la solvencia de los deudores.

El factor es una recuperación anticipada de cuentas por cobrar, donde se adquiere un pasivo por lo que se convierte en la forma más sana de obtener Capital de Trabajo.

3. Elementos y términos usados en el factoraje.

Factoraje financiero: Es aquella actividad en la que mediante contrato que celebra la empresa de factoraje financiero con sus clientes, personas morales o físicas que realicen actividades empresariales, la primera adquiere de los segundos derechos de créditos no vencidos relacionados a proveeduría de bienes o servicios o de ambos, con recursos provenientes de las siguientes operaciones pasivas:

- Préstamos y créditos de Instituciones de Crédito y de Seguros del País o entidades financieras del exterior.

- Préstamos y créditos, mediante la suscripción de Títulos de Crédito en serie o en masa, para su colocación entre el gran público inversionista.

Empresa de factoraje financiero: Es un de los tipos de Organización Auxiliar del Crédito que distingue la Ley General Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, cuya constitución y operación debe ajustarse a las disposiciones contenidas en el Capítulo III Bis de dicho ordenamiento legal, así como las demás disposiciones aplicables.

Cliente: Es la persona física o moral que realiza actividades empresariales, acreedora de derechos de crédito documentados que transfiere el factor proveniente de operaciones de proveeduría de bienes de prestación de servicios o de ambos.

Deudor (Emisor o Comprador): Es la persona física o moral a cuyo cargo se generan los derechos de crédito documentados provenientes de operaciones de bienes de prestación de servicios o de ambos.

Derecho de crédito documentado: Es la factura, contrarecibo, título de crédito o cualquier otro documento en que se consigna la relación jurídica derivada de la proveeduría de bienes, servicios o de ambos por virtud de la cual el cliente es acreedor a una determinada cantidad de dinero que puede exigir el deudor.

Contrato de factoraje financiero normativo: Es el acuerdo de voluntades por el cual una empresa de factoraje financiero conviene en adquirir del cliente, los derechos del crédito documentados que este tenga a su favor, a cambio de un precio determinado o determinable. El precio puede pactarse en moneda nacional o extranjera, sujeto en este último caso a las disposiciones que al efecto emita el Banco de México.

Contrato de cesión de derechos: Es el acuerdo de voluntades mediante el cual los clientes formalizan cada transmisión de derechos de créditos documentados.

Contrato de promesa de factoraje: Es el contrato preparatorio, mediante el cual el cliente conviene celebrar con una empresa de factoraje financiero, en un plazo que no excederá de tres meses, un contrato de factoraje financiero. Esta figura permite a la empresa de factoraje, financiar los pedidos de sus clientes a través de anticipos que no deberán exceder del 40% del saldo de la operación por celebrar a cambio de una cantidad de dinero, determinada o determinable, que cubran las correspondientes cargas financieras (Artículo 45 C-I de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito y XIII de las reglas de operación).

Aforo (margen o reserva): En el factoraje con recurso, es la cantidad que se deduce del valor nominal de los derechos de crédito documentados que queda en poder del factor para responder en forma total o a cuenta por cualquier diferencia que quede pendiente de pago. De haber saldo el mismo se reembolsará al cliente sin que causen intereses a cargo del factor.

Precio de factoraje: Es la contraprestación que la empresa de factoraje financiero paga al cliente por los derechos de crédito documentados y transmitidos.

Cobranza delegada (mandato de cobranza): En las operaciones de factoraje con recurso implica un contrato de comisión mercantil otorgado ante fedatario público, mediante el cual la empresa de factoraje encomienda al cliente o a una tercera persona, la administración y cobranza de los derechos de crédito documentados (Regla XIII de Operación y Artículo 32-C del Código Fiscal de la Federación).

Depositario: En los contratos de comisión mercantil en que se formaliza la delegación de la administración y cobranza de los derechos de crédito, es la persona física que se obliga a la guarda y custodia de los documentos.

Notificación: Es la comunicación escrita que, en cualquiera de sus formas previstas en el Artículo 45-K de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, hace la empresa de factoraje financiero al deudor respecto a la transmisión de derechos de crédito documentados.

Cargas financiera: Expresión genérica que comprende los intereses y comisiones que la empresa de factoraje cobra al cliente con motivo de la celebración de sus operaciones.

4. Marco legal

La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito en su Capítulo III Bis y en las reglas básicas de operación se encargan de regular y sancionar a las empresas de factoraje, a continuación se hace mención de los principales puntos tomados de esta ley y de sus reglas:

- La Secretaría de Hacienda y Crédito Público determinará durante el primer trimestre de cada año el capital mínimo pagado necesario para constituir o mantener en operación a las empresas de factoraje financiero. En el caso que no lo determine durante el período señalado, el capital mínimo pagado deberá ajustarse durante el mes de abril del año en curso de que se trate aplicando al capital mínimo vigente, el incremento porcentual del índice nacional de precios al

consumidor, publicado por el Banco de México, correspondiente al año inmediato anterior, con el objeto de que el nuevo monto se encuentre exhibido, registrado y protocolizado ante notario público a más tardar el 30 de junio siguiente.

- El capital contable de las empresas de factoraje financiero se considerará integrado por los siguientes conceptos:

- a) El capital social suscrito y pagado y las reservas de capital.
- b) Las obligaciones subordinadas.
- c) Las utilidades no aplicadas y/o las pérdidas no absorbidas del ejercicio vigente y de ejercicios anteriores.
- d) El 100% de los superávits por revaluación de inmuebles y de acciones en inmobiliarias de las referidas en la fracción II del artículo 45-P de esta ley, así como el superávit por revaluación de acciones en otras sociedades. El capital contable no será inferior al capital mínimo pagado.

- Celebrar contratos de factoraje financiero, entendiéndose como tal, para efectos de esta ley, aquella actividad en la que mediante contrato que celebre la empresa de factoraje financiero con sus clientes, personas morales o personas físicas que realicen actividades empresariales, la primera adquiera de los segundos derechos de crédito relacionados a proveeduría de bienes, servicios o de ambos, con recursos provenientes de las operaciones pasivas.

- 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 relacionadas con su objeto social.

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

- Descontar, dar en prenda o negociar en cualquier forma los derechos de crédito provenientes de los contratos de factoraje, con las personas de las que reciban los financiamientos.

- Constituir depósitos, a la vista y a plazo, en instituciones de crédito del país o entidades financieras del exterior, así como adquirir valores aprobados por la Comisión Nacional de Valores.

- Adquirir bienes muebles o inmuebles destinados a sus oficinas o necesarios para su operación.

- Adquirir acciones de sociedades que se organicen exclusivamente para prestarles servicios, así como para adquirir el dominio y administrar inmuebles en los cuales las

empresas de factoraje financiero, tengan establecidas o establezcan su oficina principal, alguna sucursal o una agencia.

- 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, comprometiéndose la empresa de factoraje financiero a adquirir dichos derechos de crédito para el caso de aceptación de los propios proveedores.

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

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

II.- 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 de la empresa

de factoraje financiero, más el importe de la inversión en acciones de sociedades que se organicen exclusivamente para prestarles servicios o adquirir el dominio y administrar inmuebles en los cuales la empresa de factoraje financiero tenga establecida o establezca su oficina principal, alguna sucursal o alguna agencia. La inversión en dichas acciones y los requisitos que deban satisfacer las sociedades a que se hace referencia, se sujetarán a las reglas generales que dicte la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

III.- En las operaciones propias de su objeto

-. A las empresas de factoraje financiero les está prohibido:

I.- Operar sobre sus propias acciones.

II.- Emitir acciones preferentes o de voto limitado.

III.- Celebrar operaciones, en virtud de las cuales resulten o puedan resultar deudores de la empresa de factoraje financiero, los directores o gerentes generales, salvo que correspondan a préstamos de carácter laboral, los comisarios propietarios o suplentes, estén o no en funciones, los auditores externos de la empresa de factoraje financiero, o los ascendientes o descendientes en primer grado o cónyuges de las personas anteriores. La violación a lo previsto en esta fracción se sancionará conforme a lo dispuesto en el artículo 96 de esta ley.

IV.- Recibir depósitos bancarios de dinero.

V.- Otorgar fianzas o cauciones.

VI.- Enajenar los derechos de crédito objeto de un contrato de factoraje financiero al mismo cliente del que los adquirió, o a empresas vinculadas con éste o integradas con el en un mismo grupo.

VIII.- Adquirir bienes, mobiliario y equipo no destinados a sus oficinas. Si por adjudicación ó cualquier otra causa adquiriesen tales bienes, deberán proceder a su venta, la que se realizará, si se trata de bienes muebles, en el plazo de un año, o de dos años si son inmuebles, pudiendo la Comisión Nacional Bancaria prorrogar el plazo cuando se dificulte la venta. Si al término del plazo de la prórroga no se ha vendido, la propia Comisión procederá a sacarlos administrativamente a remate.

IX.- Realizar operaciones de compraventa de oro, plata y divisas, se exceptúan las operaciones de divisas relacionados con los financiamientos que reciban o los contratos de factoraje financiero que celebren, denominados en moneda extranjera, las cuales se ajustarán en todo momento a las disposiciones de carácter general, que en su caso, el Banco de México, y las demás disposiciones previstas en esta ley.

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

XI.- Realizar las operaciones a que se refiere la fracción II del artículo 45-B cuando coloquen títulos de crédito entre el público inversionista, en los términos de la fracción III del artículo 45-A, salvo colocaciones en instituciones de crédito, instituciones de seguros y fianzas, así como sociedades de inversión comunes y de renta fija.

XII.- Descontar, garantizar y en general, otorgar créditos distintos de los expresamente autorizados en esta ley.

XIII.- Realizar las demás operaciones que no le están expresamente autorizadas.

5. Ubicación en el sistema financiero mexicano.

El sistema financiero mexicano, esta constituido por una estructura de organos de diverso nivel que tiene como propósito la definición de la política de desarrollo nacional, la regularización, inspección y vigilancia, promoción y operatividad sobre los flujos de dinero, ahorro, crédito, tasa de interés y el tipo de cambio. Las funciones esenciales del sistema financiero mexicano son las siguientes:

I.- Determinar la política financiera.

II.- Actualizar el marco normativo que le permita instrumentar la política financiera.

III.- Regular los flujos monetarios, el crédito, la tasa de interés y el tipo de cambio.

IV.- Fomentar y captar el ahorro social para canalizarlo a la inversión productiva.

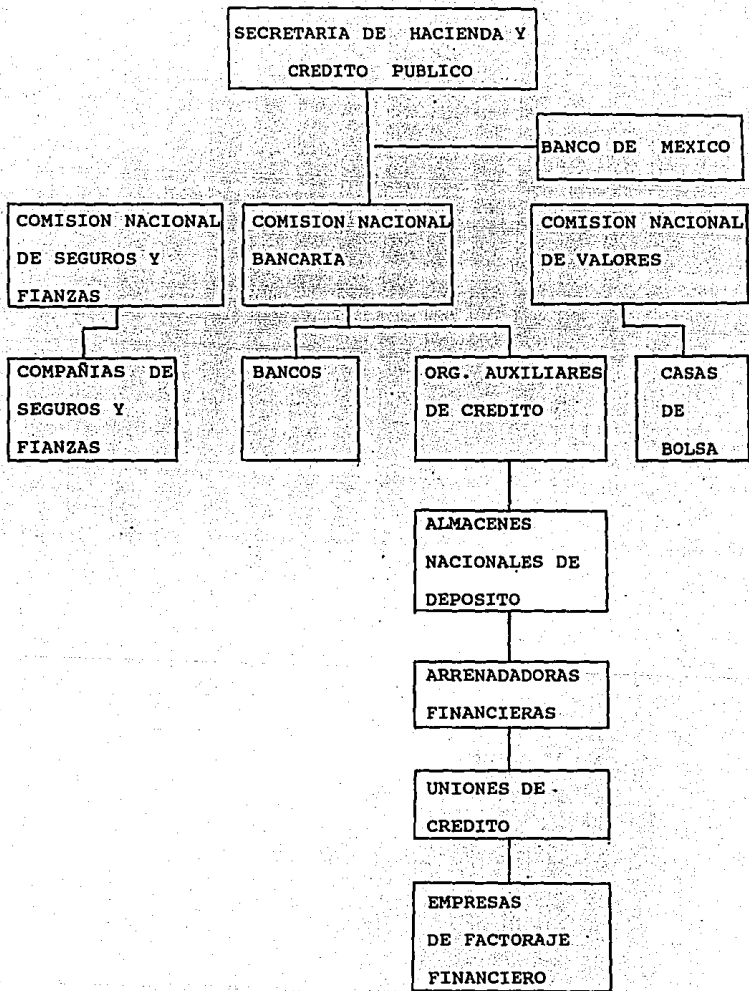
V.- Diseñar mecanismos para ofrecer a las empresas alternativas adecuadas de financiamiento a diversos plazos.

El objetivo que persigue el sistema financiero mexicano es contribuir a aumentar la capacidad productiva de la sociedad, interrelacionándose en forma estrecha con el sistema económico, poniendo a disponibilidad de los productores de los recursos para el desarrollo y modernización permanente de la planta productiva y cubrir necesidades de capital de trabajo, incrementando los volúmenes de inversión y financiamiento. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público es el órgano rector del sistema financiero mexicano, a esta le corresponde definir la política financiera del país, elaborar el marco normativo que rige el funcionamiento y operación del sistema.

La organización más fuerte y que hará competitivo a nuestro sistema financiero mexicano es la agrupación financiera, que agrupa cuando menos a tres de los intermediarios financieros existentes en nuestro mercado, en esta agrupación se encuentran las empresas de factoraje financiero de ahí la importancia de conocer su operación y ubicación en el entorno financiero del mercado de dinero y de capitales en el cual se encuentra enmarcado.

Las empresas de factoraje financiero se encuentran ubicadas en el mercado de dinero que no es otra cosa que la adquisición de dinero temporalmente para satisfacer sus necesidades de capital de trabajo; asimismo para efectos de instrumentos bancarios las tenemos ubicadas en la banca de segundo piso por ser una operación que toma en cuenta requisitos que unicamente son exigidos en este tipo de instituciones.

A continuación se muestra a manera de organigrama la ubicación de las empresas de factoraje financiero en el sistema financiero mexicano.



6. Administración de cuentas por cobrar.

Las cuentas por cobrar son todos los préstamos que le empresa a efectuado y por los cuales tiene el derecho de cobro a su favor, generalmente estos son realizados por la venta de mercancías a crédito, aunque por algunas circunstancias existen otros representados generalmente por partidas poco considerables como son: préstamos al personal o personas ajenas a la empresa, causadas por la entrega de efectivo, mercancías o por la venta de activo fijo.

I.- Determinación de las deficiencias en cuentas por cobrar.

Deficiencias por excesos en manejo en cuentas por cobrar. Los excesos en cuentas por cobrar afectan a la empresa al distraer sus fondos, por extralimitarse en el otorgamiento de créditos y/o por no recuperar oportunamente la cobranza de ellos, así como, del financiamiento o préstamo en dinero o en especie que se haga al personal de la entidad o personas ajenas a la empresa. Entre las causas internas tenemos:

- Mala administración del departamento de crédito y cobranza. Cuando se carece de control dentro de este departamento, no faltan personas mal intencionadas que sacan provecho de esta situación como:

* Aumento de comisiones por ventas en grandes volúmenes. El departamento de ventas promueve los productos de la empresa para obtener mayores comisiones sobre el volumen de ventas, y sin pensar en las consecuencias se otorgan créditos sin el análisis previo ó estos son aceptados sin respetar los límites de créditos establecidos, ya que las promociones de este tipo generalmente son efectuadas sin una planeación adecuada, por lo que la finalidad de los vendedores es obtener un mayor beneficio.

* Mal uso de la cobranza. Cuando la cobranza es realizada normalmente, pero el dinero de esta no ingresa a la empresa, debido a que el personal a cargo de ella hace uso indebido del dinero y con finalidad de beneficio propio por un tiempo determinado antes de entregarlo a la empresa.

* Acciones fraudulentas. Al no existir controles adecuados es muy probable que no solo se haga un uso indebido del dinero, sino que también se realicen ventas y cobros sin que la empresa reciba el dinero de estas acciones.

Entre las causas externas tenemos:

- Crisis o depresión del país o medio ambiente de la empresa. Cuando se presentan este tipo de situaciones es difícil que nuestros deudores cumplan con sus obligaciones debido a que el efectivo escasea. Los efectos por este tipo de acciones

tiene un impacto dentro de la empresa en los siguientes aspectos:

* Pérdida por clientes insolventes. Cuando los clientes no tienen liquidez, se van rezagando en sus pagos, provocando en la empresa un estancamiento en sus cuentas por cobrar, y en algunos casos pérdidas de utilidades así como de la inversión debido a los gastos efectuados por tratar de hacer efectivo el cobro.

* Aumento en gastos. Cuando existe un volumen excesivo de cuentas por cobrar es necesario erogar mayores cantidades de dinero para el manejo y control de las cuentas, estos gastos pueden ser los siguientes:

. Sueldos a cobradores. debido al volúmen de la cobranza es necesario contratar más personal de cobranza para poder realizarla.

. Sueldos a supervisores. Como consecuencia de lo anterior, también se tendrá que contratar personal extra para poder supervisar el manejo y control de las cuentas por cobrar y la cobranza misma.

. Gastos de control. Para poder componer esta situación será necesario una persona o despacho que organice y establezca un sistema adecuado lo cual repercute en una erogación más para la entidad.

. Gastos por litigios. Se tendrá que pagar sueldos o iguales de abogados para que con apego a la ley tratar de cobrar las cuentas malas.

. Pagos por comisiones. Cuando se contraten los servicios de agentes o agencias para que ellos realicen por cuenta de la empresa la cobranza.

* Falta de disponible. Al distraer sus fondos en cuentas por cobrar se escasea el efectivo dentro de la empresa, provocando falta de liquidez y solvencia inmediata.

* Pago de intereses. Al no haber efectivo disponible dentro de la empresa se tendrá que recurrir a solicitar préstamos, que inclusive sirvan para financiar las inversiones de cuentas por cobrar y por las se tendrá que pagar intereses y con esto se verán más disminuidos las utilidades de la empresa.

* Perdida por dinero ocioso... En lo que se refiere a este punto se debe tener presente que toda inversión que no produce utilidades, esta produciendo pérdidas debido a lo que esta dejando de ganar y si hablamos de épocas o periodos de inflación y devaluaciones de la moneda, la pérdida del poder adquisitivo del dinero a través del tiempo.

Deficiencias por insuficiencia en el manejo de cuentas por cobrar. Las insuficiencias en cuentas por cobrar, debe significar que las políticas administrativas están funcionando adecuadamente o la empresa no vende a crédito, pero debe de tener en cuenta esta situación por que de lo contrario se deberá pensar que la empresa no esta vendiendo en la proporción necesaria para generar cuentas por cobrar.

Políticas de crédito y cobranza. El analista financiero debe de ejercer un control directo sobre las cuentas por cobrar por medio del establecimiento de lineamientos nuevos o correctivos a las políticas administrativas y verificar que estos sean aplicados correctamente y la forma más adecuada para establecer estos lineamientos es a través de las observancias de las variables que existen en relación a ello, y que son:

- Variables internas. Son las posibilidades que tiene la empresa para otorgar crédito con o sin descuento y sus plazos de cobro, así como los procedimientos necesarios para el otorgamiento de dichos créditos.

- Variables externas. Son las características que presenta el medio ambiente en relación a los lineamientos expuestos en la variable anterior, que son: los competidores y la situación económica por la que atraviesa el país o medio ambiente de la empresa.

Considerando ambas variables el ejecutivo financiero establece las políticas y procedimientos de crédito en general para la empresa, como son: a quien se le otorga el crédito, monto, formas de cobro, etcétera, considerando para todos estos los aspectos siguientes:

* Valuación del riesgo. Es necesario que se visualice cual es el efecto entre el ingreso, egreso y utilidad, que se piensa tener al otorgar el crédito.

* Análisis de crédito y capacidad de pago. En base a los lineamientos del proceso de otorgamiento de crédito, se procede a seleccionar aquellos clientes que solicitarán crédito, para lo cual será necesario llevar a cabo una investigación a los clientes.

* Procedimiento de cobranza. Aunque existen procedimientos para la cobranza normal y otros para la cobranza vencida, la diferencia radica en su forma de aplicación. Para la cobranza normal se aplican los siguientes procedimientos:

CAPITULO II "MECANICA PARA REALIZAR SERVICIOS U
OPERACIONES DE FACTORAJE "

- 1.- SOLICITUD Y AUTORIZACION DE LA LINEA DE FACTORAJE
- 2.- BASES PARA LA CONTRATACION DE UN SERVICIO DE FACTORAJE
- 3.- MODALIDADES DEL FACTORAJE
- 4.- OPERACION DEL SERVICIO DE FACTORAJE
- 5.- COSTOS DERIVADOS DEL SERVICIO DEL FACTORAJE
- 6.- IMPACTO DEL FACTORAJE FINANCIERO EN LA EMPRESAS

- *.* Rígidos.
- *.* Tolerantes.
- *.* Flexibles.

Para la cobranza vencida tenemos:

- *.* Llamadas telefónicas.
- *.* Visitas personales.
- *.* Recursos legales.
- *.* Agencia de cobranza.

1. Solicitud y autorización de la línea de factoraje.

a) Solicitud.

Para iniciar la contratación de una línea de factoraje, el empresario que se denominará en esta etapa "prospecto", deberá llenar una solicitud a una empresa de factoraje, la cual tendrá en su mayoría los siguientes datos:

Datos generales:

Nombre o razón social.

Domicilio.

Domicilio de la planta.

Teléfono

Fecha de inicio de operaciones.

Giro o actividad preponderante.

Fecha de cierre fiscal.

Servicios solicitados:

En este espacio se deberá describir el tipo de factoraje que requiere el solicitante, así como los montos pretendidos.

Accionistas, Funcionarios y personal:

Indicar los principales accionistas, enumerando el porcentaje de acciones, así como su teléfono.

Nombrar los principales funcionarios y su cargo en la empresa.

Informar el total de funcionarios, empleados y obreros.

Referencias comerciales y bancarias:

En las comerciales indicar nombre del proveedor y/o acreedor, así como su domicilio y teléfono.

En las bancarias nombrar el banco o bancos que manejen sus cuentas, dirección, sucursal, teléfono, número de cuenta y persona que lo atiende.

Anexo a esta información deberá de enviar la relación de los clientes y/o proveedores por ceder, indicando los nombres, operaciones mensuales promedio, los días de recuperación y el medio de comprobar la entrega de mercancía. Aunado a esta relación se entregará la siguiente documentación:

- Estados financieros dictaminados por contador público independiente, correspondiente a los dos últimos ejercicios sociales, incluyendo relaciones analíticas de las principales cuentas colectivas como proveedores, préstamos bancarios, etcétera. En caso de que a la fecha hayan transcurrido más de seis meses de su último ejercicio social, deberán presentar estados financieros en curso.
- Escrituras con datos de inscripción en el registro público.

Se hace mención que la información mencionada anteriormente, no es de carácter limitativo, puesto que si el factor requiere de más información deberá de ser proporcionada para poder abrir la línea de crédito.

Cabe aclarar que sólo podrán ser objeto de contrato de factoraje, aquellos derechos de crédito no vencidos que se encuentren documentados con facturas, contrarecibos, títulos de crédito o cualquier otro documento denominado en moneda nacional o extranjera, que acredite la existencia de dichos derechos de crédito y que los mismos sean el resultado de la proveeduría de bienes, de servicios o de ambos proporcionados por personas nacionales o extranjeras.

Para ejemplificar lo anterior a continuación se muestra de manera grafica una solicitud:

DATOS GENERALES DEL SOLICITANTE:

DOMICILIO: _____

DOMICILIO DE LA PLANTA: _____

TELÉFONOS: _____

FECHA DE INICIO DE OPERACIONES: _____

GIRO O ACTIVIDAD PREPONDERANTE: _____

FECHA DE CIERRE FISCAL: _____

FUNCIONARIO DE ENLACE EN SU EMPRESA: _____

TELÉFONOS: _____

SERVICIO(S) SOLICITADO(S):

1. _____ NS _____

2. _____ NS _____

PRINCIPALES ACCIONISTAS:

1. _____ % _____ 4. _____ % _____

2. _____ % _____ 5. _____ % _____

3. _____ % _____ 6. _____ % _____

PRINCIPALES FUNCIONARIOS: PUESTO:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

EL INMUEBLE DE LA EMPRESA ES:

PROPIO _____

DE UNA FILIAL _____

DE UN ACCIONISTA _____

RENTADO _____

NUMERO DE PERSONAL

EMPLEADOS: _____

OBREROS: _____

PRINCIPALES PROVEEDORES:

NOMBRE:

DOMICILIO Y TELÉFONO:

REFERENCIAS BANCARIAS Y FINANCIERAS:

NOMBRE:

DIRECCIÓN:

TELÉFONOS:

NUMERO DE CUENTA:

TIPO:

PERSONA QUE LO ATIENDE:

MONTO DE LINEA DE CRÉDITO:

NOMBRE:

DIRECCIÓN:

TELÉFONOS:

NUMERO DE CUENTA:

TIPO:

PERSONA QUE LO ATIENDE:

MONTO DE LINEA DE CRÉDITO:

**PERSONAS AUTORIZADAS PARA CELEBRAR ACTOS DE DOMINIO Y
SUSCRIBIR TÍTULOS DE CRÉDITO:**

LUGAR Y FECHA:

FIRMA:

RELACIÓN DE CLIENTES POR CEDER:

CLIENTES:	OPERACIONES MENSUALES PROMEDIO (EN MILLONES)	DÍAS PROMEDIO DE RECUPERACIÓN
1. _____	_____	_____
2. _____	_____	_____
3. _____	_____	_____
4. _____	_____	_____
5. _____	_____	_____
6. _____	_____	_____

b) Autorización de la línea de crédito de factoraje.

Una vez recibida la solicitud de la línea de crédito de factoraje con toda su documentación, el factor por medio de uno de sus comités decidirá la viabilidad de la operación (plazo máximo diez días), dichos comités de factor con base a un análisis de los derechos de crédito que van a adquirir y en diversos criterios autorizan o no la línea de factoraje.

Los criterios que los diversos comités del factor toman para autorizar la línea de factoraje, son entre otros, los siguientes:

De la cartera:

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

Del solicitante:

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

Cabe señalar que las empresas de factoraje están dispuestas a estudiar cualquier empresa, no importando su giro o posición en el mercado, siempre adaptándose a sus necesidades, dentro de sus objetivos y políticas de operación.

A continuación se hace mención del enfoque que se da a los diferentes tipos de factoraje:

Factoraje con recurso. Aquí el principal objetivo que ofrece el factoraje como servicio financiero es el de acelerar la liquidez de la empresa reciclando el capital de trabajo. Por tanto el enfoque del análisis debe dirigirse principalmente a los siguientes aspectos:

- Ritmo de crecimiento de las ventas
- Solvencia mediata e inmediata
- Rotación de cartera e inventarios
- Capital de trabajo
- Generación de flujos

Independientemente de validar la justificación y efectos del factoraje, desde luego deben analizarse los demás indicadores sobre:

- Estructura financiera
- Productividad
- Capacidad de pago
- Otros elementos no financieros.

Factoraje sin recurso. En este la decisión sobre el riesgo tendrá que evaluarse respecto a la calidad de los documentos, es decir, el prestigio de la empresa que le pagará al factor, de la cual generalmente no se tendrá información financiera, ni la facultad de practicar visitas y acceder sus registros.

Factoraje a proveedores. Aquí se debe de analizar bajo los criterios del factoraje con recurso, enfocando su análisis hacia la empresa compradora, sin embargo existe en la práctica la posibilidad de establecer operaciones de este tipo, aún sin elevarse a un convenio escrito, ni mediar información financiera.

2. Bases para la contratación de un servicio de factoraje.

a) Contrato normativo.

La aprobación de la línea de factoraje y sus condiciones, son inmediatamente informadas al prospecto, una vez aceptadas por este se procede a elaborar y firmar lo que en el medio llamamos, contrato normativo. Este contrato, también llamado preliminar o de promesa de cesión, es el instrumento jurídico, que en el transcurso generalmente de un año, regula las relaciones del prospecto, en esta etapa llamado cedente y el factor. En el se establecerán las bases de operación, obligando a las partes a celebrar una serie numerosa e indefinida de contratos llamados definitivos y que no son otros que los contratos de cesión.

Por el hecho de firmar el contrato normativo, el factor adquiere la obligación de respetar la línea de factoraje por el período del contrato, siempre y cuando el cedente cumpla con las estipulaciones señaladas en el mismo. En este contrato no se adquieren ni se transmiten la propiedad de las cuentas por cobrar, todo ello surgirá en la firma de los contratos específicos de cesión. La firma de este contrato y los contratos de cesión, exige por parte de los representantes del cedente, que estos tengan facultades de actos de dominio.

b) El pagaré de garantía.

Lo suscribe el cedente a la vista, para respaldar al factor por el monto de la línea de factoraje; dicho pagaré debe contener los datos que ampara la operación, siendo estos: nombre del cedente, nombre del cedido, descripción del documento, fecha de vencimiento, etcétera. Puede suplirse mediante pagaré que suscriba por cada cesión, el nuevo pagaré se debe pegar a lo estipulado en el pagaré original.

Los pagarés deben identificar los contratos de los que provienen y serán no negociables, serán efectivos siempre y cuando las cuentas cedidas no se realicen en el plazo estipulado, por otra parte, si la cesión es cobrada oportunamente, el pagaré dejará de tener vigencia.

c) Contrato de cesión.

Sirve para ejercer cada disposición de la línea de factoraje como un anexo del convenio normativo, que identifica las características de los documentos cedidos; en el se detallan los datos específicos de los créditos cedidos en factoraje:

- EL nombre del girado o deudor de los documentos
- El domicilio del pago
- El tipo de documentos y datos de identificación
- Importe individual y total de los documentos cedidos

- La fecha de vencimiento
- El precio de la cesión y el porcentaje que corresponde a su valor nominal

d) La notificación.

Es el elemento legal que perfecciona la transmisión de derechos de crédito frente a terceros; la notificación puede efectuarse de las formas siguientes:

- Por la entrega del documento comprobatorio del derecho del crédito en el que conste el sello o leyenda relativa a la transmisión y acuse de recibo por parte del deudor.
- Comunicación por correo certificado con acuse de recibo, telex o telefacsimil contraseñado o cualquier otro medio que evidencie su recepción por parte del deudor.
- La notificación por fedatario público.

La notificación debe ser realizada en el domicilio del deudor (el que señalen los documentos cedidos), ante su representante legal o cualquiera de sus empleados.

3. Modalidades del Factoraje.

La reglamentación de esta materia, reconoce dos modalidades en el factoraje que pueden subdividirse en otras modalidades:

a) Factoraje con recurso.

Existen esencialmente dos formas de operación con recurso:

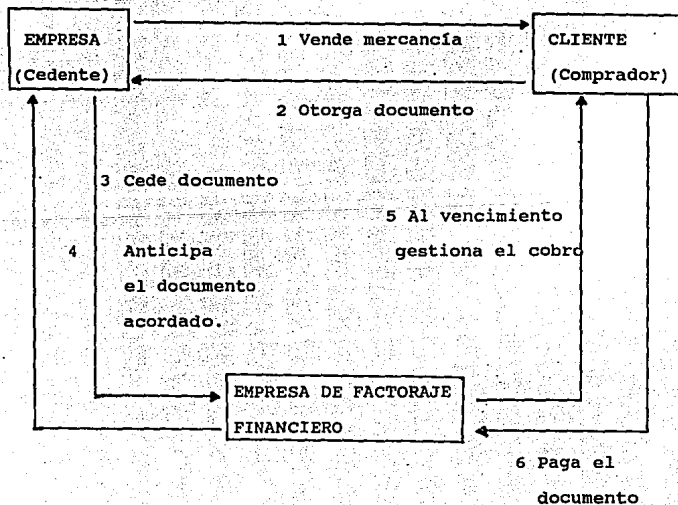
I.- Compra a valor presente. Consiste en la adquisición de las cuentas por cobrar, por parte del factor, a un valor determinado y en función al plazo de recuperación calculado a valor presente sobre el 70% y hasta el 95%, del valor insoluto de las cuentas por cobrar; entregando al cedente, el cobro de los créditos adquiridos, el remanente del 5% y el 30% según lo contratado y el importe realmente recuperado.

II.- Compra con anticipo a cuenta del pago acordado. Aquí el factor se obliga a efectuar anticipos a cuenta del pago acordado, mismo que completa en la fecha en que las cuentas por cobrar son liquidadas por los deudores.

El anticipo acordado fluctúa normalmente entre el 70% y el 95% del valor insoluto de las cuentas por cobrar. Anticipo sobre el que el cedente paga en forma mensual un rendimiento previamente acordado.

En ambos casos, el cedente responde, además de la existencia y legitimidad de las cuentas por cobrar, del riesgo de insolvencia o morosidad del comprador. A continuación se muestra de manera gráfica la forma de operación esta modalidad:

FACTORAJE CON RECURSO



b) Factoraje sin Recurso.

El plazo de pago y el plazo de asunción del riesgo depende del tipo o submodalidad del factoraje mismos que pueden ser:

I.- Con pago al vencimiento. En esta operación el factor asume el riesgo completo de incobrabilidad, por el pago de la cuenta por cobrar se hace un plazo previamente acordado, generalmente el mismo que conjuntamente asignaron el factor y el cedente al comprador. Es decir, el pago se efectúa independiente si se hace o no el cobro de la cuenta por cobrar.

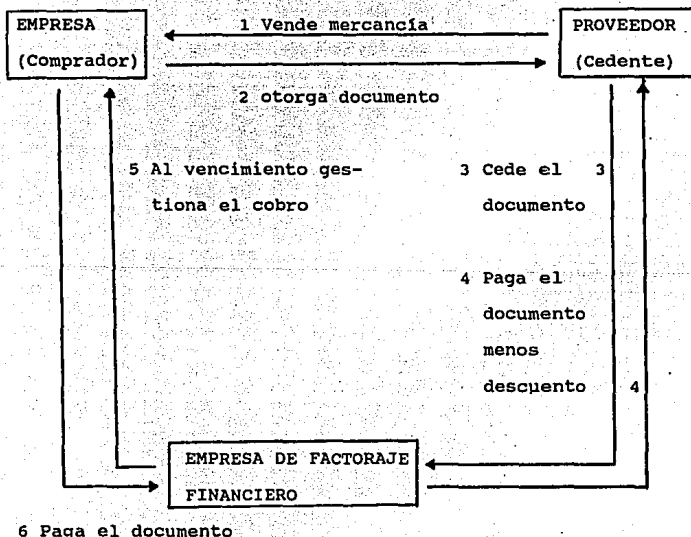
II.- Con pago anticipado. Implica para el factor la obligación de anticipar una parte del pago y de liquidar la diferencia en la fecha de vencimiento, previamente acordada, aun cuando la cuenta por cobrar no haya sido pagada.

Los puntos anteriores implican para el factor un conocimiento amplio de los deudores, de las cuentas por cobrar y del riesgo que cada una de ellas implica. No obstante el factor puede declinar el pago al cedente cuando el comprador se rehusa a pagar por causas imputables al cedente, es decir, cuando la mercancía entregada carezca de la calidad pactada, existan atrasos en la entrega, la cantidad o modelos sean diferentes a los contratados, etcétera.

c) Factoraje a proveedores.

Consiste en la adquisición de títulos de créditos o pagarés que emiten estos. Los adquiere el factor sin recurso generalmente, y paga anticipadamente el importe total del documento, menos un diferencial de la compra. Esta operación es presentada a manera de cuadro como sigue:

FACTORAJE A PROVEEDORES



d) Factoraje internacional.

Acorde con la tendencia mundial hacia la apertura comercial, las empresas mexicanas necesitan replantear sus objetivos para estar en condiciones de participar en los mercados extranjeros, de manera eficiente y competitiva, los riesgos que asumen las empresas al vender a clientes en el extranjero son mayores debido a que es más difícil evaluar la solvencia de un cliente con información que debe ser interpretada en el contexto fiscal y mercantil de cada país de la misma manera, el análisis de los estados financieros del cliente se complica debido a que las prácticas contables varían de país a país. También las condiciones de crédito tienden a ser mayores por el tiempo que se tarda en llegar la mercancía a el país de destino.

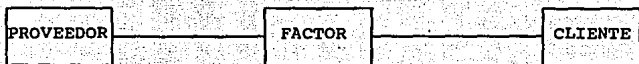
El factoraje internacional nace de la necesidad que las empresas exportadoras tienen de contratar un agente que mediante una comisión, se responsabilice de la solvencia de los compradores en el extranjero y se encargue de administrar la cobranza.

El factoraje internacional es un instrumento que ha mostrado un alto crecimiento de operaciones a nivel mundial porque, resuelve problemas de tipo financiero como puede ser la falta de liquidez.

Las empresas de factoraje extienden facilidades a los negocios internacionales por medio de un paquete que consiste de:

- Investigación de clientes
- Cobertura de crédito
- Manejo de cobranza
- Financiamiento

La forma en que opera este mecanismo es a través de una empresa de factoraje, la cual subcontrata parte de esta relación:



Se sustituye por:



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

- El riesgo de crédito del cliente en el país del factor importador y la obligación de pagar las facturas autorizadas después de un cierto plazo a partir del vencimiento del término estipulado. Este plazo varía entre 90 y 150 días dependiendo de las condiciones del país importador.

- El cobro de las facturas a los clientes.
- La transferencia de fondos al factor exportador en la moneda de la factura.

Mecánica operativa. El factoraje internacional contempla las operaciones de exportación e importación bajo la misma mecánica operativa, la presentación siguiente se elabora desde el punto de vista de la exportación:

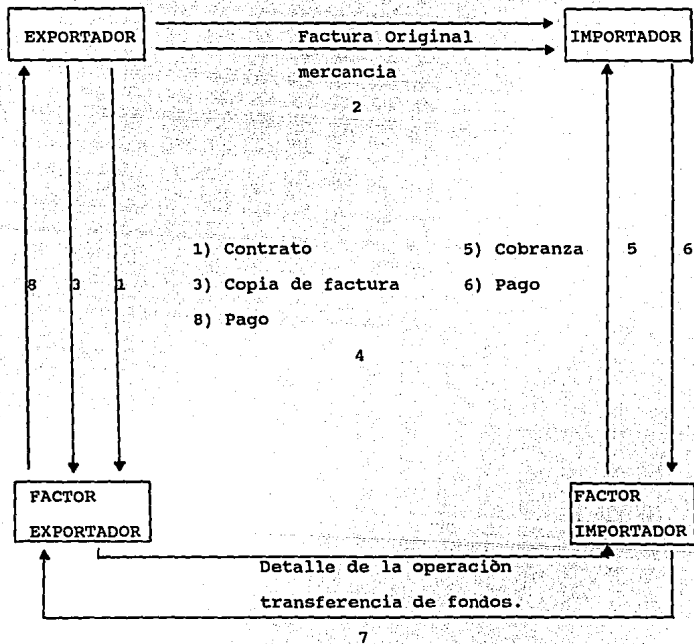
Cobranza.

- El exportador y el factor exportador firman un contrato para la administración de la cobranza internacional.
- El exportador envía sus mercancías al país de destino, y en la factura original que ampara este envío, estampa una leyenda que notifica al deudor importador sobre la cesión de los derechos de cobro de la factura.
- El exportador envía copia de la factura al factor exportador quien a su vez le envía al factor importador para su cobro.
- Con estos elementos, el factor importador se presenta al cobro de la factura y realiza las gestiones necesarias para efectuar la cobranza.

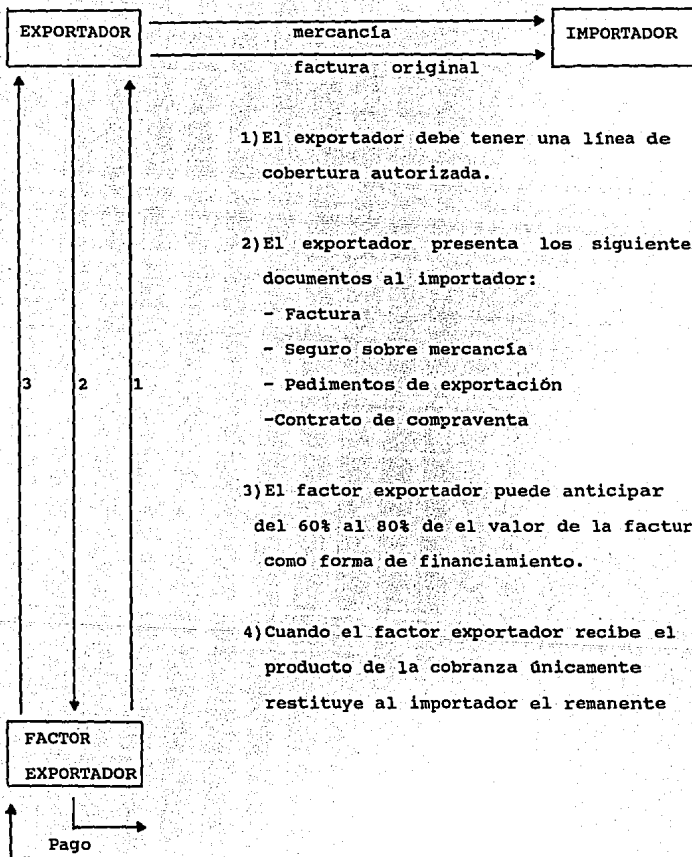
- Se efectúa la transferencia de fondos.

A continuación se describe de manera gráfica como opera el factoraje financiero en sus diferentes etapas en su ciclo de cobranza se podrá apreciar las diferentes ventajas comentadas anteriormente, cabe hacer mención que este tipo de factoraje internacional contempla requisitos adicionales a los ya descritos en los factorajes nacionales. El diagrama es el siguiente:

CICLO DE LA COBRANZA

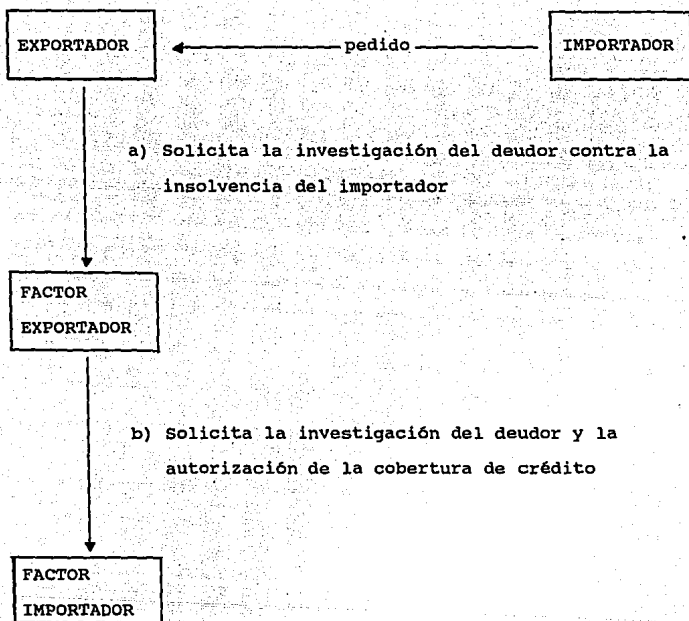


Anticipos



- 1) El exportador debe tener una línea de cobertura autorizada.
- 2) El exportador presenta los siguientes documentos al importador:
 - Factura
 - Seguro sobre mercancía
 - Pedimentos de exportación
 - Contrato de compraventa
- 3) El factor exportador puede anticipar del 60% al 80% de el valor de la factura como forma de financiamiento.
- 4) Cuando el factor exportador recibe el producto de la cobranza únicamente restituye al importador el remanente

Cobertura de crédito



- c) Investiga al deudor importador y autoriza la línea de crédito hasta por el monto solicitado.

Con la línea de crédito autorizada, el exportador podrá mandar su mercancía y seguir el procedimiento de cobranza. Si el cliente falla en el pago, el factor importador pagará el valor completo de las facturas 90 días después de la fecha de vencimiento siempre y cuando no exista una disputa comercial.

e) Ventajas y limitantes del factoraje.

Las principales ventajas son:

- **Liquidez inmediata.** Al establecerse un contrato de factoraje, la empresa participante obtiene liquidez inmediata por medio de un cheque o un depósito directo a la cuenta bancaria. La liquidez nos trae beneficios secundarios, como son:

I.- Descuentos por pronto pagos.

II.- Preferencia en el abasto.

III.- Nivelación de los flujos de caja.

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

I.- Niveles óptimos de inventarios.

II.- Incrementos en las ventas y utilidades.

III.- No afecta la captación de los financiamientos bancarios.

- Protección contra procesos inflacionarios. Al vender de inmediato sus cuentas por cobrar vía factoraje, las empresas evitan esperar el vencimiento, periodo durante el cual el poder adquisitivo pierde terreno ante una tasa inflacionaria de la cual carecen control. Con el factoraje, las empresas pueden transferir sus activos monetarios a físicos; estos últimos se revalúan con el tiempo propiciando mayores niveles de utilidad.

- Reducción de costos financieros. Las operaciones de factoraje financiero usualmente no están sujetas al cobro de comisiones por aperturas de línea de crédito, ni por revocación de las mismas, ni se requiere reciprocidad en los saldos o en balances compensatorios, tampoco se cobran tasas moratorias u otro tipo de cargos financieros; aunado a lo anterior, las tasas de descuento en la compra de documentos son muy competitivas y varían en conformidad el mercado de dinero.

- Liquidez a proveedores. Mediante el establecimiento de un contrato de factoraje destinado a sus proveedores, se hace posible instaurar y mantener mayores plazos de pago, y al mismo tiempo tener un buen saldo mediante las transferencias de los beneficios de factoraje a proveedores.

- Reducción de los costos operativos en los departamento de crédito y cobranza. La custodia, administración y cobranza de las cuentas por cobrar corren por cuenta de la compañía de factoraje, permitiendo un ahorro en personal, equipo de computo, vehículos, espacio y tiempo de los departamentos de crédito y cobranza; con ello, la empresa puede enfocar sus esfuerzos hacia la producción y venta, dejando la administración de los documentos y la cobranza a especialistas.

- Información de crédito. Los registros de las operaciones de cobranza relativos a los plazos, descuentos de diversa índole y condiciones de pago entre otros, conforman el perfil crediticio y la solvencia económica y moral de la empresa. Esta información que se ofrece a los clientes del factoraje es útil para el otorgamiento de créditos y para la reducción de pérdidas por cuentas incobrables o atrasos de pagos.

- Simplificación contable. El control de los libros auxiliares de ventas, cobranzas y bancos se reduce al sustituir las cuentas por cobrar de cada cliente, por una sola que consolida todas las operaciones.

Las principales limitantes son:

- El costo financiero puede resultar elevado cuando se otorguen plazos muy cortos, por efecto del porcentaje de la comisión de factor.

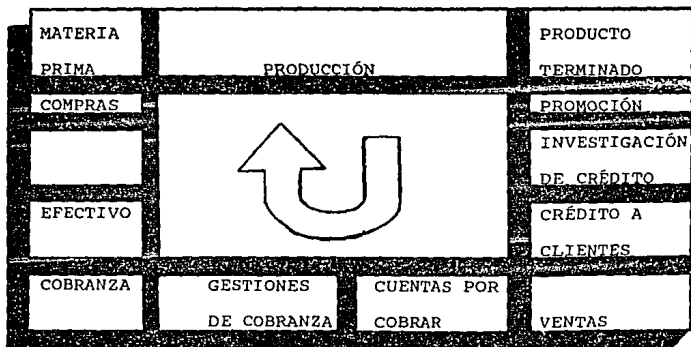
- Cuando un cliente no liquide su deuda al factoraje, este solicita la devolución de su capital al comprador más la comisión ocasionando un doble gasto para la empresa.

- La selectividad de los documentos por el factor, no aporta reducción de costos de cobranza.

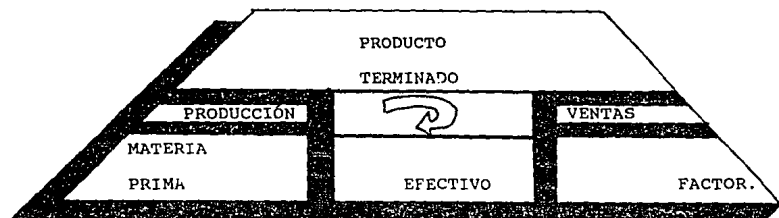
- La cobertura geográfica es limitada.

En los siguientes cuadros, se muestran el efecto de factoraje en el ciclo económico de una empresa:

CICLO ECONÓMICO
TRADICIONAL



CICLO ECONÓMICO
CON FACTORAJE



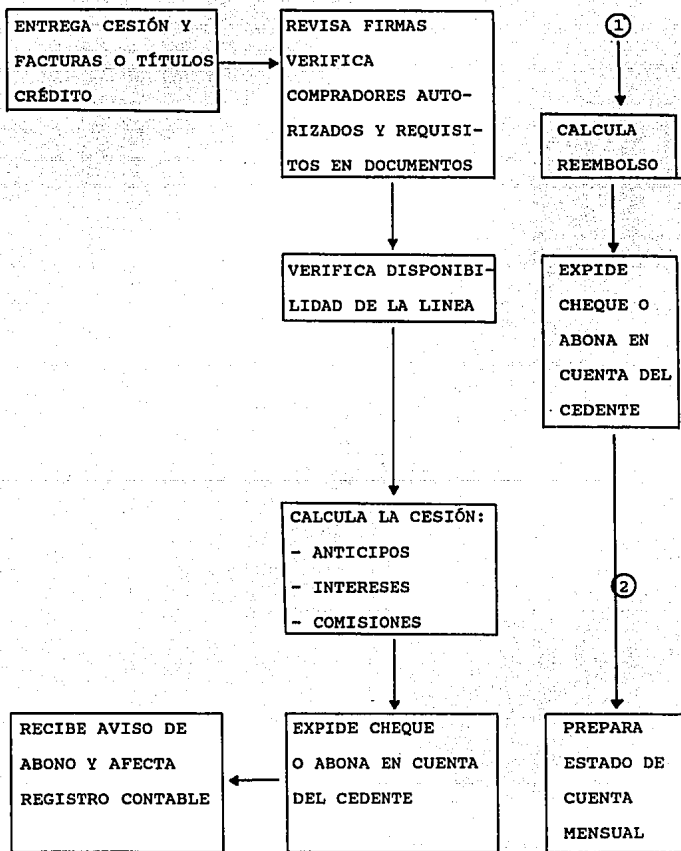
4. Operación del servicio del factoraje.

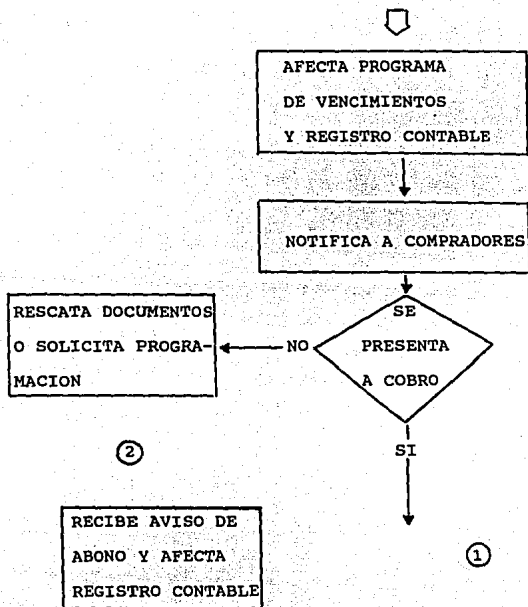
La operación del factoraje es muy sencilla, las cuentas por cobrar son listadas en papelería proporcionada al efecto por el factor, que no es otra que el contrato de cesión, en el cual se describe las cuentas por cobrar que desea entregar al factor.

Al contrato de cesión se anexará toda la documentación comprobatoria de la existencia y legitimidad de las cuentas por cobrar, esto es, facturas, contrarecibos, notas de remisión, de embarques, etcétera., de compradores previamente acordados. A continuación se muestra de manera gráfica el procedimiento de este servicio:

CEDENTE

FACTOR





a) Modalidades de operación.

Factoraje anticipado

Factoraje vencido

- En ambos casos se recibe la documentación y se validan firmas.

- Se verifican documentos, se ve disponibilidad de línea y compradores autorizados.

- Se calculan intereses y comisiones y descuentan del anticipo.

- Se calculan comisiones y se descuentan del anticipo los intereses se cobran mensualmente sobre saldos promedios.

- Se entrega anticipo

- Se programa cobranza

- Se notifica a compradores

- Se reporta cobranza o reprograma la misma

- Se calcula reembolso

- Se entrega reembolso

- Se entrega un estado de movimientos mensual

- Se entrega un estado de movimientos mensual y se cobran los intereses.

5. Costos derivados del servicio de factoraje.

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

I.- Los honorarios por servicios y apertura de línea, y

II.- El valor de descuentos por pronto pago o el rendimiento que generarán los anticipos acordados. Estos últimos en relación directa al costo del dinero en el mercado financiero mexicano.

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

El honorario por servicio, oscila entre un límite mínimo o máximo; la diferencia entre ambos límites se encuentra condicionada al importe de las ventas, el número de facturas, el valor medio, la concentración y rotación de la cartera, la calidad del producto, la distribución geográfica de los compradores, etcétera. Su fijación corresponde a los

servicios que presta el factor: seguro de crédito, investigación de compradores, cobranza, custodia, etcétera; todo lo cual supone un detallado estudio teniendo en cuenta las circunstancias que incurren en el cedente y principalmente en su cartera de compradores, base del factoraje.

La forma de cobro de los costos antes indicados, depende de cada factor, existen algunos que lo cobran tal como se presentan, hay otros que sólo cobran algunos de ellos, otros más los engloban en uno solo. Pero todos sin excepción los calculan considerando los elementos ya anunciados.

El costo de la operación para el cedente se ve grandemente disminuido si se toma en cuenta que es el factor quien llevará a cabo, con sus elementos materiales y humanos, la carga administrativa de las cuentas por cobrar, así como con los costos que esto implica. Es decir, que el factor carga con las cuentas incobrables; en la operación de factoraje sin recurso, todos los gastos administrativos de un departamento de crédito y cobranza; sueldos, gastos de transporte, papelería, teléfonos, honorarios de abogados, etcétera.

Sin embargo existen dos ahorros en el costo de servicio de factoraje para el cedente, sobre todo los que más valora a pesar de que no son cuantificables totalmente, y estos son:

- El tiempo del empresario o funcionario del cedente, que ya no le dedicarán al crédito, la cobranza y sobre todo.

- El tiempo que dedican día a día para conseguir dinero para cubrir las necesidades más elementales de su empresa. El costo de oportunidad, el valor que para el empresario tiene el contar con dinero efectivo para aprovechar oportunidades que tal vez nunca se vuelvan a presentar.

6. Impacto del factoraje financiero en las empresas.

a) Situación contable.

La contabilidad del cedente se ve modificada al vender o ceder todas o parte de sus cuentas por cobrar, estableciendo para ello nuevas cuentas de registro con relación a esta operación.

El registro y control de sus operaciones a crédito se ve radicalmente disminuido, ya que las cuentas de los compradores se sustituyen por una nueva denominada "Factor", que funciona como una cuenta corriente. El registro de la operación debe apegarse a lo ya establecido en el contrato normativo anteriormente mencionado, en lo que se refiere a: "Eliminar de su activo por haber transmitido la propiedad, todos los créditos cedidos al factor en cumplimiento de este contrato, no debiéndolo registrar como descuento de documentos ni como pasivo".

Si el contrato no incluyera la leyenda antes descrita, el registro de la operación de la operación se debe llevar acabo de acuerdo a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (Revelación Suficiente).

A este respecto cabe mencionar que en el factoraje o factoring, " ceder " equivale a " vender ", es decir que al momento de entregar las cuentas por cobrar al factor, éstas dejan de ser parte del activo del cedente, si la operación fue factoraje sin recurso, pero si la cesión se realizó mediante un factoraje con recurso, quedaría únicamente su obligación contractual de responder por el buen fin de la operación, así como el derecho de recibir los anticipos pactados y el pago del remanente al momento en que los créditos sean liquidados.

Para cumplir con está último disposición, el cedente deberá agregar a su catalogo de cuentas de orden, un par más de las mismas, cuyo objetivo será el registrar el pasivo contingente que pudiera derivarse de la incobrabilidad práctica de las cuentas cedidas en los plazos estipulados.

El factoraje es una recuperación anticipada de las cuentas por cobrar, donde se adquiere un pasivo, por lo que se convierte en la forma más sana de obtener capital de trabajo, encargándose el factor de la cobranza.

¿ Cómo se calcula una operación tradicional de factoraje anticipado ?

Condiciones del contrato

Anticipo	100%
Honorario	0.5%
Tasa de descuento	7 puntos

Condiciones de operación:

Importe de la cesión:	N\$ 100,000.00
Tasa de cetes al día de la cesión:	12.26%
Plazo:	30 días

La operación es de la manera siguiente:

Anticipo:	N\$ 100,000.00
Menos descuento:	
(100,000.00*19.26%)*30	1,605.00
<u>360</u>	
Menos honorario:	
N\$ 100,000.00*0.50%	50.00
Menos I.V.A. del honorario:	
N\$ 50.00*10%	5.00
Neto a entregar:	<u>N\$ 97,845.00</u>

Como se refleja el factoraje financiero en el balance general:

Sin factoraje

Activo

Caja	10,000.00
Bancos	20,000.00
Cuentas por cobrar	100,000.00
Reserva para cobro dudoso	(5,000.00)
Deudores diversos	20,000.00

Con factoraje

Activo

Caja	10,000.00
Bancos	105,000.00
Cuentas por cobrar	0.00
Reserva para cobro dudoso	0.00
Deudores diversos	20,000.00

b) Efectos fiscales.

I.- Impuesto al Valor Agregado.

La enajenación de documentos pendientes de cobro y la de títulos de crédito que no sean certificados de depósito de bienes, es una operación por la que no se paga el impuesto, en los términos del Artículo 9 de esta Ley (Fracción VII) y

además no obstante de la exención, el valor de los actos celebrados en este tipo de financiamiento, no debe computarse para la proporcionalización de la parte no acreditable relacionada con conceptos no identificados con actos gravados, es decir con base en la Fracción III del Artículo 15 del Reglamento de la Ley del Impuesto al Valor Agregado, la enajenación de los mencionados documentos en ningún caso afecta el I.V.A. acreditable con el que cuenta la empresa.

II.- Impuesto Sobre la Renta.

Requisitos de la deducibilidad. Para que la empresas puedan hacer deducible de la base de este impuesto el descuento de una operación de factoraje, deben de cumplir con los requisitos de deducción establecidos en el Artículo 24 de la Ley de Impuesto Sobre la Renta, relacionándolo con las disposiciones pertinentes que se señala en el reglamento de esta Ley.

Entre los requisitos más importantes debe de cuidarse que la operación derive de situaciones reales y ordinarias, en cumplimiento de lo ordenado por la Fracción I del Artículo citado.

" Que sean estrictamente indispensables para los fines de la actividad empresarial ".

En los términos de las Fracciones III y IV del Artículo 24 de esta Ley, para la deducción del costo del factoraje, debe de contarse con un documento donde conste la operación, con los datos de identidad y domicilio, así como el Registro Federal de Contribuyentes de las partes.

Finalmente es de especial importancia tener en cuenta que de acuerdo a lo ordenado por el Artículo 24, Fracción V, la operación del factoraje, para que sea deducible debe de quedar debidamente registrada en contabilidad.

Los requisitos analizados anteriormente serán cumplidos a más tardar el día en que la empresa deba presentar su declaración de su ejercicio.

Aspectos adicionales de deducibilidad. El descuento por enajenación de cartera, no es interés en términos del Artículo VII-A ya que no se trata del rendimiento de un crédito, sino la diferencia entre el valor en que esta registrado un crédito en la contabilidad del contribuyente, y el valor que recibe en virtud del precio del factoraje.

Ejemplo:

Cuentas por cobrar según:

Registros en libros (disminuido el aforo):	N\$ 100,000.00
Precio en que se pacta el factoraje:	N\$ 93,000.00
Diferencia también denominada " Descuento ":	N\$ 7,000.00 =====

Al no ser interés el descuento que se pacta en el factoraje, no da lugar a integrarlo al mecanismo que establece el Artículo VII-B para calcular los intereses deducibles y la ganancia inflacionaria acumulable.

Si se analiza la operación de factoraje en sus aspectos legales y contables, se concluye sin duda, que en este acto no se genera pasivo y cargo del cliente, préstamo, es decir, sustituye un activo (Clientes, Deudores y Cuentas por Cobrar), por otro activo al recibir el efectivo, que generalmente será la cuenta de Bancos.

La diferencia que siempre se va encontrar entre la salida contable de créditos y la entrada a Bancos, será el costo de factoraje (Gasto Financiero).

Si las cuentas o documentos por cobrar que fueran enajenadas en la operación, contaban en los términos de la Ley para el componente inflacionario de los créditos, el sustituirlos por bancos representa una reducción de pérdida

inflacionaria de créditos que no están contratados en el Sistema Financiero Mexicano.

En virtud de que la operación del factoraje no genera pasivo, no se producirá ganancia inflacionaria por su ejercicio, evitándose también que se incremente la propia ganancia inflacionaria acumulable en los ajustes de los pagos provisionables, para efectos del Artículo 12-A fracción III de la Ley de referencia.

c) Aspecto Financiero.

La utilización del factoraje como instrumento de movilización de créditos a corto plazo, mejora sustancialmente la liquidez del Balance del cedente al incrementar el flujo de efectivo, o dicho de otra manera convierte un partida tradicional de activo exigible en activo disponible. La tesorería del cedente se convierte en un elemento eficaz y dinámico.

La seguridad que ofrece el factoraje es contar con efectivo cuando se le necesita, permite al usuario del mismo planear adecuadamente su tesorería, hacer frente a las necesidades de liquidez en los periodos en que las salidas de fondos son superiores a las disponibilidades liquidas y evitar mantener fuertes y costosos excedentes en épocas en que no es necesario contar con ellos.

La liberación de recursos a través del factoraje, permite simultáneamente:

- Reducir el volúmen de deudas a corto plazo.
- Mejorar el índice de solvencia inmediata.
- Abrir nuevas posibilidades ante organizaciones bancarias.
- Satisfacer futuros compromisos financieros.

CAPITULO III." CASO PRACTICO ".

1.- EJEMPLO 1.

2.- EJEMPLO 2.

3.- EJEMPLO 3.

1.-. Caso práctico.

a) Ejemplo 1.

La compañía " X " S.A. de C.V. al 31 de Diciembre de 19__ presenta las siguientes cifras:

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 199__
(NUEVOS PESOS)

ACTIVO		PASIVO	
CIRCULANTE		CIRCULANTE	
BANCOS	250,343	PROVEEDORES	767,000
ALMACÉN	221,398	ACREEDORES DIVERSOS	20,000
CLIENTES	652,220		787,000
DEUDORES DIVERSOS	15,700		
	<u>1,139,661</u>		
FIJO	1,475,000	CAPITAL CONTABLE	
	<u>1,475,000</u>	CAPITAL SOCIAL	200,030
		RESERVA LEGAL	50,120
		UT. EJE. ANT.	343,321
		UTILIDAD DEL EJERCICIO	1,234,190
SUMA DE ACTIVO	<u>2,614,661</u>	SUMA PASIVO Y CAPITAL	<u>1,827,661</u>
	<u>2,614,661</u>		<u>2,614,661</u>

EDO.DE RESULTADO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 199__
 (NUEVOS PESOS)

VENTAS	5,067,930
COSTO DE VENTAS	2,550,310

UTILIDAD BRUTA	2,517,620

GASTOS DE OPERACIÓN:

GASTOS DE VENTAS	563,200
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	433,920

UTILIDAD EN OPERACIÓN	1,520,500

GASTOS FINANCIEROS	229,255
PRODUCTOS FINANCIEROS	208,285

UTILIDAD ANTES DE

IMPUESTOS	1,499,530
I.S.R.	142,125
P.T.U	123,215

UTILIDAD DEL EJERCICIO	1,234,190
	=====

La relación de clientes esta integrada como sigue:

Cuentas por cobrar

(Nuevos Pesos).

La Favorita	37,220.00
La Marina	200,000.00
Grupo Alvarez	50,000.00
Sánchez e Hijos	2,000.00
Industrias Polifil	110,000.00
Grupo Sam	93,000.00
Martex	15,000.00
Total Mexicana	110,000.00
Poligal	5,000.00
San Cristóbal	30,000.00

TOTAL	652,220.00
	=====

La Cía. "X", debido a la poca disponibilidad de efectivo en bancos, no tiene los recursos suficientes para hacer frente a sus obligaciones, por lo que toma la siguiente decisión:

La Cía "X", S.A. de C.V. decide contratar el servicio de factoraje financiero en la modalidad de factoraje con recurso, haciendo una solicitud a Factor "Y" para ver si es susceptible de crédito.

Al analizar la viabilidad de la Cía. "X" S.A. de C.V., el Factor "Y" acepta la totalidad de las cuentas por cobrar, por un importe de N\$652,220.00

Se formaliza la operación mediante un contrato promesa de factoraje en la que la compañía factor da un anticipo del 80% a la compañía " X ", suscribiendo una tasa de descuento del 30% y una comisión del 1% en un plazo de 30 días, para tal efecto el cedente firma un pagaré.

DATOS:

Monto de cuentas por cobrar operadas:	N\$652,220.00
Porcentaje de financiamiento:	80%
Tasa de descuento:	30%
Plazo del contrato:	30 días.
Comisión:	1%

CALCULO:

Monto de cuentas por cobrar operadas:	N\$652,220.00
Menos % de aforo o valor no financiado:	130,444.00
Valor de financiamiento o anticipo:	521,776.00
Descuento: $(30\%/360*30)$	13,044.00
Comisión:	5,217.00

Importe neto que recibe el cliente:	<u>503,515.00</u>

La operación se registra en asientos de diario como sigue:

EN LOS LIBROS DEL CEDENTE:

- 1 -

Bancos	503,515.00	
Gastos anticipados	13,044.00	
Gastos financieros	5,217.00	
Cuentas por cobrar	652,220.00	
Anticipos en factoraje		521,776.00
Clientes		652,220.00

CUENTAS DE ORDEN:

Cuentas por cobrar en garantía	652,220.00	
Garantía de factoraje		652,220.00
Sumas iguales	<u>1,826,216.00</u>	<u>1,826,216.00</u>

Por la venta de la cartera

EN LOS LIBROS DEL FACTOR:

- 1 -

Anticipos de clientes por contratos	521,776.00	
Intereses por devengar en operaciones de factoraje		13,044.00
Comisiones por servicio de cobranza		5,217.00
Bancos		503,515.00

CUENTAS DE ORDEN:

Apertura de contratos de derecho de crédito	652,220.00	
Acreedores por contratos de derecho de crédito		652,220.00
Sumas iguales	1,695,772.00	1,695.772.00

Registro por la compra de cartera.

Transcurrieron los treinta días del plazo y, el factor realiza la cobranza comunicando al cedente el resultado; La operación se registra en asientos de diario como sigue:

EN LOS LIBROS DEL CEDENTE:

- 2 -

Bancos	130,444.00	
Anticipos en factoraje	521,776.00	
Gastos financieros	13,044.00	
Cuentas por cobrar		652,220.00
Gastos anticipados		13,044.00

CUENTAS DE ORDEN:

Garantía de factoraje	652,220.00	
Cuentas por cobrar en garantía		652,220.00
Sumas iguales	1,317,484.00	1,317,484.00

EN LOS LIBROS DEL FACTOR:

- 2 -

Bancos	652,220.00	
Intereses por devengar en operaciones de factoraje	13,044.00	
Anticipos de clientes por contratos		521,776.00
Intereses devengados en operaciones de factoraje		13,044.00
Bancos		130,444.00

CUENTAS DE ORDEN:

Acreeedores por contratos de derecho de crédito	652,220.00	
Apertura de contratos de derecho de crédito		652,220.00
	-----	-----
Sumas iguales	1,839,260.00	1,839.260.00
	=====	=====

Los asientos de diario antes efectuados se registran en "T", de mayor para su mejor comprensión:

CONTABILIDAD DEL CEDENTE

BANCOS		GTOS ANTICIPADOS		GTOS FINANCIEROS	
S) 250,343		1) 13,044	13,044 (2	1) 5,217	
1) 503,515		=====	=====	2) 13,044	
2) 130,444					
<hr/>				18,261	18,261(3
884,302				=====	

CUENTAS POR COBRAR		ANT. EN FACTORAJE		ALMACÉN	
1) 652,220	652,220(2	2) 521,776	521,776 (1	221,398	
=====		=====	=====		
				221,398	

APERTURA DE CONTRATOS DE DERECHO DE CRÉDITO		ACREEDORES POR CONTRATOS DE DERECHO DE CRÉDITO		DEUD. DIVERSOS	
1) 652,220	652,220(2	2) 652,220	652,220(1	S) 15,700	
=====		=====	=====		
				15,700	

CLIENTES		ACTIVO FIJO		PROVEEDORES	
S) 652,220	652,220 (1)	S) 1,475,000			767,000 (S)
-----		1,475,000			767,000
ACREEDORES DIVERSOS		RESERVA LEGAL		CAPITAL SOCIAL	
	20,000 (S)		50,120 (S)		200,030 (S)
	20,000		50,120		200,030
UTILIDAD DEL EJE. ANTERIOR		UTILIDAD DEL EJERCICIO			
	343,321 (S)	3) 18,261	1,234,190 (S)		
	343,321		1,215,929		

Las operaciones antes registradas se reflejan en el Balance General, de la compañía cedente como se muestra a continuación:

BALANCE GENERAL AL 31 DE ENERO DE 199_

ACTIVO		PASIVO	
CIRCULANTE		CIRCULANTE	
BANCOS	884,302	PROVEEDORES	767,000
ALMACÉN	221,398	ACREEDORES	
DEUDORES		DIVERSOS	20,000
DIVERSOS	15,700		787,000
	-----		-----
FIJO	1,475,000	CAPITAL CONTABLE	
	-----	CAPITAL	
	1,475,000	SOCIAL	200,030
		RESERVA LEGAL	50,120
		UT. EJE. ANT.	343,321
		UTILIDAD DEL	
		EJERC. (1)	1,215,929
			1,809,400
SUMA DE ACTIVO	2,582,924	SUMA PASIVO Y CAPITAL	2,582,924
	=====		=====

(1)Nota: Para efectos del caso se aplicarán los gastos financieros directamente a la utilidad del ejercicio.

(2)Nota: No se incluyen operaciones para mostrar únicamente el efecto del factoraje financiero.

Como es de apreciarse la recuperación que hace el factor de las cuentas en cuestión, implica porcentualmente un costo de financiamiento del 2.79% (reflejado en los gastos financieros), en relación a las cedidas, que en términos monetarios es bajo, considerando, la liquidez inmediata que se obtuvo al contratar el servicio de factoraje financiero.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

b) Ejemplo 2.

Para efectos de este ejemplo, se toma en consideración las cifras del ejercicio anterior, presentando la variante de que el factor no acepta en su totalidad las cuentas por cobrar, además de que no logra cobrar oportunamente las mismas, por lo cual se genera una nota de cargo. La cuenta que no aceptó el factor fue la de la compañía Industrias Polifil por un importe de N\$ 110,000.00.

La compañía " X " S.A. de C.V. al 31 de Diciembre de 19__ presenta las siguientes cifras:

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 199__

(NUEVOS PESOS)

ACTIVO		PASIVO	
CIRCULANTE		CIRCULANTE	
BANCOS	250,343	PROVEEDORES	767,000
ALMACÉN	221,398	ACREEDORES	
CLIENTES	652,220	DIVERSOS	20,000
DEUDORES			<u>787,000</u>
DIVERSOS	15,700		
	<u>1,139,661</u>		
FIJO	1,475,000	CAPITAL CONTABLE	
	<u>1,475,000</u>	CAPITAL	
		SOCIAL	200,030
		RESERVA LEGAL	50,120
		UT. EJE. ANT.	343,321
		UTILIDAD DEL	
		EJERCICIO	1,234,190
SUMA DE ACTIVO	<u>2,614,661</u>	SUMA PASIVO Y CAPITAL	<u>1,827,661</u>
	<u>=====</u>		<u>=====</u>

EDO.DE RESULTADO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 199__

(NUEVOS PESOS)

VENTAS	5,067,930
COSTO DE VENTAS	<u>2,550,310</u>
UTILIDAD BRUTA	2,517,620

GASTOS DE OPERACIÓN:

GASTOS DE VENTAS	563,200
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	<u>433,920</u>
UTILIDAD EN OPERACIÓN	1,520,500

GASTOS FINANCIEROS	229,255
PRODUCTOS FINANCIEROS	<u>208,285</u>

UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	1,499,530
--------------------------------	-----------

I.S.R.	142,125
--------	---------

P.T.U	<u>123,215</u>
-------	----------------

UTILIDAD DEL EJERCICIO	<u>1,234,190</u>
------------------------	------------------

La relación de clientes esta integrada como sigue:

Cuentas por cobrar

(Nuevos Pesos).

La Favorita	37,220.00
La Marina	200,000.00
Grupo Alvarez	50,000.00
Sánchez e Hijos	2,000.00
Industrias Polifil	110,000.00
Grupo Sam	93,000.00
Martex	15,000.00
Total Mexicana	110,000.00
Poligal	5,000.00
San Cristóbal	30,000.00

TOTAL	652,220.00
	=====

La Cía. "X", debido a la poca disponibilidad de efectivo en bancos, no tiene los recursos suficientes para hacer frente a sus obligaciones, por lo que toma la siguiente decisión:

La Cía "X", S.A. de C.V. decide contratar el servicio de factoraje financiero en la modalidad de factoraje con recurso, haciendo una solicitud a Factor "Y" para ver si es susceptible de crédito.

Al analizar la viabilidad de la Cía. "X" S.A. de C.V., el Factor "Y" acepta las cuentas por cobrar, por un importe de N\$542,220.00

Se formaliza la operación mediante un contrato promesa de factoraje en la que la compañía factor da un anticipo del 80% a la compañía " X ", suscribiendo una tasa de descuento del 30% y una comisión del 1% en un plazo de 30 días, para tal efecto el cedente firma un pagaré.

DATOS:

Monto de cuentas por cobrar operadas:	N\$542,220.00
Porcentaje de financiamiento:	80%
Tasa de descuento:	30%
Plazo del contrato:	30 días.
Comisión:	1%

CALCULO:

Monto de cuentas por cobrar operadas:	N\$542,220.00
Menos $\frac{1}{3}$ de aforo o valor no financiado:	108,444.00
Valor de financiamiento o anticipo:	433,776.00
Descuento: $(30\%/360*30)$	10,844.00
Comisión:	4,337.00

Importe neto que recibe el cliente:	418,595.00
	=====

La operación se registra en asientos de diario como sigue:

EN LOS LIBROS DEL CEDENTE:

- 1 -

Bancos	418,595.00	
Gastos anticipados	10,844.00	
Gastos financieros	4,337.00	
Cuentas por cobrar	542,220.00	
Anticipos en factoraje		433,776.00
Clientes		542,220.00

CUENTAS DE ORDEN:

Cuentas por cobrar en garantía	542,220.00	
Garantía de factoraje		542,220.00
Sumas iguales	1,518,216.00	1,518.216.00

Por la venta de la cartera

EN LOS LIBROS DEL FACTOR:

- 1 -

Anticipos de clientes por contratos	433,776.00	
Intereses por devengar en operaciones de factoraje		10,844.00
Comisiones por servicio de cobranza		4,337.00
Bancos		418,595.00

CUENTAS DE ORDEN:

Apertura de contratos de derecho de crédito	542,220.00	
Acreeedores por contratos de derecho de crédito		542,220.00
	-----	-----
Sumas iguales	975,996.00	975,996.00
	=====	=====
Registro por la compra de cartera.		

Al término del plazo, es decir, treinta días el factor no logra realizar la cobranza de las cuentas, objeto del contrato, por lo que expide nota de cargo número 1,000 por el valor de descuento pactado (30% /360 X30). Lo cual genera el asiento de diario siguiente:

EN LOS LIBROS DEL CEDENTE:

- 2 -

Gastos anticipados	10,844.00	
Acreeedores diversos		10,844.00
	-----	-----
Sumas iguales	10,844.00	10,844.00
	=====	=====
Registro por la nota de cargo número 1,000		

EN LOS LIBROS DEL FACTOR:

- 2 -

Deudores por intereses	10,844.00	
Cartera de factoraje	542,220.00	
Anticipos de clientes por promesa de factoraje		433,776.00
Depósitos en garantía		108,444.00
Intereses por devengar en operaciones de factoraje		10,844.00

CUENTAS DE ORDEN:

Acreedores por promesa de factoraje	433,776.00	
Contratos por promesa de factoraje		433,776.00
	<u>-----</u>	<u>-----</u>
Sumas iguales	986,840.00	986,840.00
	<u>=====</u>	<u>=====</u>

Registro por los intereses generados por la nota de cargo número 1,000

Concluido el plazo el factor logra hacer efectiva las cuentas por cobrar en cuestión, comunicando al cedente el resultado y entrega el remanente de la operación.

CALCULO DEL REMANENTE:

Garantía o valor no financiado 108,444.00

MENOS

Nota de cargo 10,844.00

Importe neto que recibe

el cedente: 97,600.00
=====

EN LOS LIBROS DEL CEDENTE:

- 3 -

Bancos 97,600.00

Anticipos en factoraje 433,776.00

Gastos financieros 21,688.00

Acreedores diversos 10,844.00

Cuentas por cobrar 542,220.00

Gastos anticipados 10,844.00

CUENTAS DE ORDEN:

Garantía de factoraje 542,220.00

Cuentas por cobrar en garantía 542,220.00

Sumas iguales 1,106,128.00 1,106,128.00
=====

EN LOS LIBROS DEL FACTOR:

- 2 -

Bancos	542,220.00	
Intereses por devengar en operaciones de factoraje	21,688.00	
Depósitos en garantía	108,444.00	
Cartera de factoraje		542,220.00
Intereses devengados en operaciones de factoraje		21,688.00
Bancos		97,600.00
Deudores por intereses		10,844.00

CUENTAS DE ORDEN:

Acreeedores por contratos de derecho de crédito	542,220.00	
Contratos por promesa de factoraje	433,776.00	
Apertura de contratos de derecho de crédito		542,220.00
Acreeedores por promesa de factoraje		433,776.00
Sumas iguales	1,648,348.00	1,648.348.00

Los asientos de diario antes efectuados se registran en "T", de mayor para su mejor comprensión:

CONTABILIDAD DEL CEDENTE

BANCOS		GTOS ANTICIPADOS		GTOS FINANCIEROS	
S) 250,343		1) 10,844	21,688 (3	1) 4,337	
1) 418,595		2) 10,844		3) 21,688	
3) 97,600					
		21,688	21,688	26,025	26,025 (4
766,538		=====	=====	=====	=====

CUENTAS POR COBRAR		ANT. EN FACTORAJE		ALMACÉN	
1) 542,220	542,220 (3	3) 433,776	433,776	(1 221,398	
=====		=====			
				221,398	

APERTURA DE CONTRATOS DE DERECHO DE CRÉDITO		ACREEDORES POR CONTRATOS DE DERECHO DE CRÉDITO		DEUD. DIVERSOS	
1) 542,220	542,220 (3	3) 542,220	542,220 (1	S) 15,700	
=====		=====			
				15,700	

CLIENTES		ACTIVO FIJO	PROVEEDORES
S) 652,220	542,220	(1 1,475,000)	767,000 (S
110.000		1,475,000	767,000

ACREEDORES DIVERSOS		RESERVA LEGAL	CAPITAL SOCIAL
	20,000 (S	50,120 (S	200,030 (S
3) 10,844	10.844 (2		
		50,120	200,030
10,844	30,844		
	20,000		

UTILIDAD DEL EJE. ANTERIOR	UTILIDAD DEL EJERCICIO
343,321 (S 4)	26,025 1,234,190 (S
343,321	1,208,165

Las operaciones antes registradas se reflejan en el Balance General, de la compañía cedente como se muestra a continuación:

BALANCE GENERAL AL 31 DE ENERO DE 199_

ACTIVO		PASIVO	
CIRCULANTE		CIRCULANTE	
BANCOS	766,538	PROVEEDORES	767,000
ALMACÉN	221,398	ACREEDORES DIVERSOS	20,000
DEUDORES DIVERSOS	15,700		<u>787,000</u>
CLIENTES	110,000		
	<u>1,113,636</u>		
FIJO	1,475,000	CAPITAL CONTABLE	
	<u>1,475,000</u>	CAPITAL SOCIAL	200,030
		RESERVA LEGAL	50,120
		UT.EJE.ANT.	343,321
		UTILIDAD DEL EJERC. (1)	1,208,165
SUMA DE ACTIVO	<u>2,588,636</u>	SUMA PASIVO Y CAPITAL	<u>2,588,636</u>

(1)Nota: Para efectos del caso se aplicarán los gastos financieros directamente a la utilidad del ejercicio.

(2)Nota: No se incluyen operaciones para mostrar únicamente el efecto del factoraje financiero.

Al igual que en el ejemplo anterior, la recuperación que hace el factor de las cuentas en cuestión, implica porcentualmente un costo de financiamiento del 4.80% (reflejado en los gastos financieros), en relación a las cuentas cedidas, aquí se observa que el cobro inoportuno de las cuentas ha generado un importante cargo, y que de no haberse recuperado en este plazo, el factor hubiera generado a la empresa cedente mas notas de cargo y el remanente por entregar se vería afectado por estas, por lo que nuestro costo por obtener dinero fresco seria demasiado alto, de lo anterior se desprende el cuidado que debe de tenerse por el manejo de cuentas que se pretenden entregar o ceder en factoraje financiero, no obstante el factoraje financiero es conveniente siempre y cuando se considere lo anterior.

c) Ejemplo 3.

Este ejemplo es sobre el factoraje internacional, en el cual se vera como opera este dentro de las empresas que tienen necesidad de realizar operaciones con empresas en el extranjero.

La compañía " X " S.A. de C.V., pretende realizar una operación con la empresa " LA ESPAÑOLA " , con sede en España, dicha operación consiste en exportar a este País, 10,000 toneladas de plástico, soportada con el pedimento número 3567.

Debido a que es la primera vez que esta empresa realiza transacciones con otra en el extranjero, decide ponerse en contacto con el factor Azteca, para que este le financie mientras la empresa de España le paga el importe de la factura.

El factor Azteca recibe para su análisis y estudio la factura con un valor de N\$ 200,000.00 por este motivo establece contacto con el factor Madrid en España, para que este realice las investigaciones relacionadas con la empresa en cuestión. El resultado de la investigación es positivo, comunicando al factor Azteca que la solvencia y liquidez del Española respaldan esta operación.

El factor Azteca procede a efectuar los tramites correspondientes con factor Madrid, y a su vez comunica a la compañía " X " de la viabilidad para realizar la transacción.

Se formaliza la operación mediante un contrato promesa de factoraje en la que la compañía Azteca da un anticipo del 55% a la compañía " X " suscribiendo una tasa de descuento del 30% y una comisión del 5% en un plazo de 60 días, para tal efecto el cedente firma un pagaré.

DATOS:

Monto de cuentas por cobrar operadas:	N\$200,000.00
Porcentaje de financiamiento:	55%
Tasa de descuento:	30%
Plazo del contrato:	60 días.
Comisión:	5%

CALCULO:

Monto de cuentas por cobrar operadas:	N\$200,000.00
Menos % de aforo o valor no financiado:	90,000.00
Valor de financiamiento o anticipo:	110,000.00
Descuento: (30%/360*60)	5,500.00
Comisión:	5,500.00
Importe neto que recibe el cliente:	<u>99,000.00</u> =====

La operación se registra en asientos de diario como sigue:

EN LOS LIBROS DEL CEDENTE:

- 1 -

Bancos	99,000.00	
Gastos anticipados	5,500.00	
Gastos financieros	5,500.00	
Cuentas por cobrar	200,000.00	
Anticipos en factoraje		110,000.00
Clientes		200,000.00

CUENTAS DE ORDEN:

Cuentas por cobrar en garantía	200,000.00	
Garantía de factoraje		200,000.00
Sumas iguales	<u>510,000.00</u>	<u>510,000.00</u>

Por la venta de la cartera

EN LOS LIBROS DEL FACTOR:

- 1 -

Anticipos de clientes por contratos	110,000.00	
Intereses por devengar en operaciones de factoraje		5,500.00
Comisiones por servicio de cobranza		5,500.00
Bancos		99,000.00

CUENTAS DE ORDEN:

Apertura de contratos de derecho de crédito	200,000.00	
Acreedores por contratos de derecho de crédito		200,000.00
Sumas iguales	<u>310,000.00</u>	<u>310,000.00</u>

Registro por la compra de cartera.

Transcurrieron los sesenta días del plazo y, el factor realiza la cobranza comunicando al cedente el resultado; La operación se registra en asientos de diario como sigue:

EN LOS LIBROS DEL CEDENTE:

- 2 -

Bancos	90,000.00	
Anticipos en factoraje	110,000.00	
Gastos financieros	5,500.00	
Cuentas por cobrar		200,000.00
Gastos anticipados		5,500.00

CUENTAS DE ORDEN:

Garantía de factoraje	200,000.00	
Cuentas por cobrar en garantía		200,000.00
Sumas iguales	<u>405,500.00</u>	<u>405,500.00</u>
	=====	=====

EN LOS LIBROS DEL FACTOR:

- 2 -

Bancos	200,000.00	
Intereses por devengar en operaciones de factoraje	5,500.00	
Anticipos de clientes por contratos		110,000.00
Intereses devengados en operaciones de factoraje		5,500.00
Bancos		90,000.00

CUENTAS DE ORDEN:

Acreeedores por contratos de derecho		
de crédito	200,000.00	
Apertura de contratos de derecho		
crédito		200,000.00
iguales	<u>405,500.00</u>	<u>405.500.00</u>
	=====	=====

Los asientos de diario antes efectuados se registran en "T", de mayor para su mejor comprensión:

CONTABILIDAD DEL CEDENTE

BANCOS	GTOS ANTICIPADOS	GTOS FINANCIEROS
1) 99,000	1) 5,500 5,500	(2) 1) 5,500
2) 90,000	=====	2) 5,500
189,000		11,000 11,000(3)
		=====

CUENTAS POR COBRAR	ANT. EN FACTORAJE
1) 200,000 200,000	(2) 2) 110,000 110,000
=====	=====

APERTURA DE
CONTRATOS DE
DERECHO DE CRÉDITO

ACREEDORES POR
CONTRATOS DE
DERECHO DE CRÉDITO

CLIENTES

1) 200,000	200,000	2) 200,000	200,000	(1)	200,000 (1)
-----		-----			
UTILIDAD DEL EJERCICIO					
3) 11,000					

Para efectos de este ejercicio no se dan cifras iniciales, con el objeto de mostrar el funcionamiento del factoraje internacional. Como podemos apreciar este tipo de factoraje es de gran beneficio para las empresas nacionales que desean tener transacciones con otras en el exterior, considerando el riesgo, papeleo, y tramites que se tuvieran que hacer en caso de una operación normal sin factoraje; además de que su costo es bajo si tomamos en cuenta el costo de este por la obtención de recursos. Cabe hacer mención que en la practica este tipo de transacciones se llevan a cabo en moneda extranjera, normalmente dólares, y que el periodo de pago fluctúa entre los noventa y ciento veinte días como máximo; es importante considerar que los costos del factor importador ya están implícitos en el cobro de la comisión del factor exportador y que este a su vez pagara al factor importador los gastos que este tuviera que hacer por la investigación, cobro y demás costos generados por esta operación.

" CONCLUSIONES "

Conclusiones.

Toda organización debe conocer el contexto en que se encuentra el país para así poder tomar la decisión más acertada en cuanto a tipo de financiamientos se refiere.

La apertura comercial, los avances tecnológicos en materia de producción, comunicación y transporte y la demanda política de mejores niveles de vida para la población, han impulsado a los países y a las empresas a modificar sus estructuras internas y ampliar sus relaciones con el exterior.

La competencia se ha vuelto desleal entre los países y entre las empresas en su afán de conservar los mercados tradicionales y de penetrar en los de nueva creación. Como resultado, se observa una tendencia hacia una mayor eficiencia de los sectores industriales, comerciales y de servicios, esto da origen a una nueva etapa de desarrollo mundial.

Una empresa que conoce y entiende el escenario en que se desenvuelven sus actividades, está en la posibilidad de planear sus acciones de acuerdo a los cambios presentes o previsibles y de actuar en beneficio de ella misma. Ahora más que nunca, aquella que sabe analizar y prever está en posición de planear sus actividades y de aprovechar las nuevas circunstancias en su beneficio.

Como instrumento el factoraje permite a la empresa recibir en forma eficiente, un conjunto de servicios financieros y administrativos que le ayudan a reactivar sus operaciones y a encauzarlas hacia los objetivos deseados .

El factoraje comprende una gama de servicios que aplicados en conjunto, bajo un plan previamente concebido, dan origen a todo un servicio operativo y de control a disposición de las empresas.

Si bien es cierto que la empresa puede realizar un estudio propio de la solvencia del deudor y determinar con ello, el monto máximo de crédito autorizado, así como el plazo y las garantías, es claro que un factor financiero puede realizar el mismo servicio con claras ventajas sobre las empresas no especializadas, debido a la experiencia adquirida en ese campo; Asimismo detecta inmediatamente la tendencia del mercado por sector y ubicación geográfica.

La especialización del factor no solo se concentra en el estudio y otorgamiento del crédito comercial, sino en todos y cada uno de los siguientes grupos y servicios:

- Financiamiento inmediato: liquidez a la vista.
- Liquidez y garantía de pago a proveedores.
- Análisis y evaluación del crédito comercial.
- Administración de las cuentas por cobrar.

-Gestión de la cobranza.

-Sistematización y simplificación contable.

En resumen el factoraje es un sistema integral de apoyo financiero que otorga liquidez inmediata, depura el crédito comercial en busca de una mayor transparencia, agilidad y eficiencia en las transacciones mercantiles. Con el factoraje el empresario obtiene liquidez, al vender una parte o la totalidad de sus cuentas por cobrar a una empresa especializada denominada Factor.

Ahora con la apertura de la economía mexicana, y el creciente interés que tienen las empresas de exportar, es de esperarse que el Factoraje internacional se convierta en un instrumento de gran aceptación para este sector, ya que viene a complementar los instrumentos existentes en el Comercio Internacional Financiero; con el empleo del Factoraje Internacional, se elimina el retraso en el flujo de efectivo provocado por la negociación de cartas de crédito; además favorece a las pequeñas y medianas empresas exportadoras al mitigar el riesgo que representa el desconocimiento sobre los mercados foráneos. Para poder realizar ésto las sociedades locales se asocian con cadenas en el extranjero que operan a nivel mundial.

Bibliografía.

1. El Factoraje Actual en México. Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje, A.C.
2. Factoraje Financiero. Instituto Mexicano de Administración Bancaria.
3. Manual de Factoring Comermex. Servicios Financieros Múltiples. S.A.
4. Manual de Factor Quadrum. Factor Quadrum S.A. de C.V.
5. Manual de Factor Aurum. Factor Aurum S.A. de C.V.
6. Manual de Factoraje Banamex. Banco Nacional de México. S.A.
7. Manual de Factor Atlántico. Banco Unión S.A.
8. Manual de Factoring InverMéxico. Factoring InverMéxico. S.A. de C.V.
9. Legislación Bancaria (Organizaciones Auxiliares de Crédito).
10. Revista Tendencias Económicas y Financieras.
11. Revista Expansión.
12. Revista PAF.
13. Revista Ejecutivos de Finanzas.