

10622
26

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN



EL ANALISIS DE CREDITO EN UNA EMPRESA DE FACTORAJE FINANCIERO

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACION
P R E S E N T A :
JOSE GABRIEL GOMEZ PADILLA
ASESOR: L.A.E. CELIA RODRIGUEZ CHAVEZ

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEX.

2003

A

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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 esta 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
ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS



DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLAN
P R E S E N T E

ATN: Q. Ma. del Carmen García Mijares
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la FES Cuautitlán

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS:

El Análisis de Crédito en una Empresa de Factoraje Financiero

que presenta el pasante: José Gabriel Gómez Padilla
con número de cuenta: 8411848-2 para obtener el título de :
Licenciado en Administración

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

ATENTAMENTE

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 22 de abril de 2003

PRESIDENTE

L.A.E. Celia Rodríguez Chávez

VOCAL

L.A. Eva Lilia Torres Reyes

SECRETARIO

L.A. Teresa Cruz Sánchez

PRIMER SUPLENTE

L.C. Alejandro Anador Zavala

SEGUNDO SUPLENTE

L.D. Xochitl Muñoz García

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

B

AGRADECIMIENTOS:

A Dios, que me permitió llegar a este momento en mi vida.

A mi amada esposa e hijas, que con amor y comprensión han hecho posible que juntos alcancemos nuestros más preciados objetivos.

A mis padres y hermanos, a quienes admiro y respeto y me han apoyado en todos los momentos de mi vida.

A mis profesores y a la UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO, por haberme dado la oportunidad de pertenecer a ésta comunidad y por la calidad de los conocimientos transmitidos para mi formación profesional y humana, permitiéndome así llegar a una etapa profesional.

A todos mis compañeros y amigos, que con su amistad y compañerismo me ayudaron en la realización de éste trabajo de tesis.

ÍNDICE

	Página
INTRODUCCIÓN	1
PROTOCOLO	5
CAPÍTULO 1:	
ANTECEDENTES HISTÓRICOS DEL FACTORAJE FINANCIERO.	
1.1 Historia	8
1.1.1 Antecedentes en México	13
1.2 Ubicación en el sector financiero	23
1.3 Concepto (etimológico y legal)	24
1.4 Elementos o partes que intervienen	26
CAPÍTULO 2:	
MODALIDADES DEL FACTORAJE MÁS UTILIZADAS EN MÉXICO.	
2.1 Modalidades del factoraje financiero	29
2.1.1 Factoraje sin Recurso (puro)	37
2.1.2 Factoraje con Recurso	40
2.1.3 Factoraje con Recurso con mandato de cobranza	43
2.1.4 Factoraje a Proveedores	46
2.1.5 Factoraje sobre pedidos	50
2.1.6 Factoraje internacional	53
2.1.7 Otras Modalidades menos utilizadas	56

CAPÍTULO 3.

DEPARTAMENTOS Y FUNCIONES QUE INTERVIENEN EN EL PROCESO DE ANÁLISIS DE CRÉDITO.

	Página
3.1. Organigrama	59
3.2. Áreas y funciones	
3.2.1 Departamento de Promoción	60
3.2.2 Departamento de Crédito	62
3.2.3 Departamento Jurídico o Legal	67

CAPÍTULO 4:

JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO DE CRÉDITO EN UNA EMPRESA DE FACTORAJE Y MÉTODOS DE ANÁLISIS.

4.1. Necesidad del análisis de crédito en una empresa de factoraje	74
4.1.1 Concepto de análisis	81
4.2. Requisitos necesarios para la elaboración del análisis de crédito	85
4.3. Clasificación de los métodos de análisis	89
4.3.1 Método Vertical o Estático	90
4.3.1.1 Porcientos Integrales	90
4.3.1.2 Razones Financieras	92
4.3.2 Métodos Horizontales o Dinámicos	
4.3.2.1 Aumentos y Disminuciones	106
4.3.2.2 Tendencias	109

CAPÍTULO: 5

ESTRUCTURA DE UN ESTUDIO O (ANÁLISIS) DE CRÉDITO EN UNA EMPRESA DE FACTORAJE.

	Página
5.1 Estructura del Estudio de Crédito en una Empresa de Factoraje	120
5.1.1 Análisis Cualitativo	121
5.1.2 Análisis Cuantitativo	126
5.1.3 Interpretación	127
5.1.4 Dictamen	127
5.1.5 Presentación al comité correspondiente (caso práctico)	128
5.1.6 Mecánica de operación contable para el cedente	150
CONCLUSIONES:	152
ANEXOS :	155
BIBLIOGRAFÍA.	161

INTRODUCCIÓN:

El presente trabajo de tesis se encuentra enmarcado dentro del sector financiero, ya que las empresas de factoraje agrupadas en el rubro de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, se dedican a proporcionar servicios financieros que apoyan el crecimiento de las empresas.

Los sectores productivos de nuestro país, hoy más que nunca se encuentran sujetos a la dinámica de cambios y transformaciones que se experimentan a nivel mundial y en la búsqueda de la eficiencia en el manejo de sus recursos, tienen que conocer las opciones de financiamiento existentes, detectando aquellas que agilicen y simplifiquen sus actividades empresariales.

La situación económica que prevalece actualmente en nuestro país, obliga ilimitadamente al Empresario, Administrador o Contador Público a analizar detenidamente las diversas fuentes de financiamiento que le proporcionen como resultado una mayor productividad, que mediante una adecuada planeación redunde en una mayor utilidad para la empresa ayudando así a su fortalecimiento.

En esa búsqueda, nos encontramos con un instrumento de financiamiento que complementa el abanico de alternativas financieras en la obtención de recursos económicos para apoyar a las empresas permitiéndole una mejor

proyección frente a la competencia. El Factoraje es una fuente de financiamiento importante para la pequeña y mediana empresa, que le ayuda a cubrir sus necesidades de corto plazo, consiste en la compra de cuentas y documentos por cobrar que se formaliza a través de la celebración de un contrato de cesión de derechos.

Ante la problemática de falta de liquidez a la cual se enfrentan la mayoría de las empresas de nuestro país, el factoraje es una alternativa financiera con un sinnúmero de ventajas, sin embargo es un hecho que tales beneficios van más allá de una simple opción de financiamiento ante el limitado otorgamiento de créditos y en ocasiones múltiples obstáculos para la obtención de un financiamiento por parte de las Instituciones Bancarias.

Esta tesis proporciona un enfoque claro sobre lo que es el factoraje, las modalidades más usadas en nuestro país y los documentos necesarios para tener acceso a este tipo de financiamiento, destacando la importancia de la información solicitada por las instituciones y su uso en la elaboración del estudio de crédito. Así mismo se muestra la estructura de un análisis de crédito en una empresa de Factoraje Financiero y las áreas que intervienen en la toma de decisiones para la autorización o declinación de una línea, se presenta un caso práctico utilizando los métodos de análisis así como los diversos criterios utilizados, que permite tener un panorama integral de la empresa en estudio. A continuación se describe en resumen cada uno de los capítulos.

CAPÍTULO 1

Tiene como objeto dar a conocer los datos históricos que dieron origen al factoraje y su desarrollo en México, mostrando su ubicación en el sector financiero, datos estadísticos de su comportamiento en los últimos años, concepto del factoraje financiero y elementos que intervienen en una operación de factoraje.

CAPÍTULO 2

Menciona las modalidades de factoraje existentes en México, su mecánica de operación para que el usuario conozca en qué consiste cada una de ellas y en su momento pueda determinar cuál es la más conveniente a solicitar en caso que su empresa requiera de un financiamiento.

CAPÍTULO 3

Describe de manera genérica los departamentos que existen en una empresa de factoraje financiero, se mencionan los principales objetivos y funciones de los departamentos de promoción, crédito y jurídico, hasta la autorización de una línea de factoraje y la firma del contrato respectivo, el cliente pueda ejercer su línea por medio de la cesión de los derechos de crédito.

CAPÍTULO 4

En este apartado se citan algunos conceptos de análisis; los requisitos necesarios que deben solicitar a un prospecto a la empresa de factoraje para la calificación de su línea, además se especifican algunos métodos de análisis que se emplean en la elaboración de un estudio de crédito en una empresa de factoraje.

CAPÍTULO 5

En este capítulo se define la estructura del Estudio de Crédito, el cual se subdivide en un análisis cualitativo y cuantitativo, algunos fundamentos establecidos por el departamento de crédito para la autorización o declinación de una línea de factoraje; la evaluación de un caso práctico. Por último se describe un ejemplo del registro contable de una operación de factoraje por parte del acreditado o solicitante.

PROTOCOLO:

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

Las pequeñas y medianas empresas en su mayoría no cuentan con una estructura financiera sólida, factor que limita significativamente su acceso al financiamiento. El factoraje financiero surge como una alternativa real que toma en consideración la calidad de las cuentas por cobrar para apoyar el capital de trabajo de las empresas a la vez que no incrementa sus pasivos.

HIPÓTESIS:

El análisis de crédito en una institución de factoraje financiero es una herramienta transcendental para evaluar y otorgar financiamiento a la pequeña y mediana empresa.

OBJETIVO GENERAL:

Dar a conocer de manera lógica, práctica y de fácil comprensión los principales aspectos para la elaboración de un análisis de crédito en una empresa de factoraje financiero, su estructura y contenido, destacando su importancia en la toma de decisiones.

OBJETIVOS PARTICULARES:

Mostrar el factoraje financiero como una alternativa de financiamiento, los requisitos y la forma en que se evalúa al acreditado por medio del análisis de crédito.

Destacar los aspectos más relevantes que debe contener el estudio de crédito en una empresa de factoraje financiero.

Conocer el proceso del análisis de crédito en una empresa de Factoraje Financiero, con el propósito de tener los elementos de juicio necesarios para la adecuada toma de decisiones.

CAPÍTULO 1.

ANTECEDENTES DEL FACTORAJE FINANCIERO EN MÉXICO.

1.1. HISTORIA.

A pesar de que no se tienen datos precisos acerca de los orígenes del factoraje, algunos historiadores estiman que fue probablemente 600 años A.C., aceptando la teoría de que la actividad bancaria tuvo sus inicios entre los Caldeos, que es la cultura de Babilonia.

Hay autores que sostienen fundamentalmente que el factoraje se inició con las grandes conquistas del Imperio Romano, donde se definía como instructor al que realizaba por cuenta de un tercero un acto determinado, realizando operaciones muy similares a la operación de factoraje.

Existen indicios que en Roma, 240 años A.C., se hacía un tipo de operación parecida al factoraje tal y como lo conocemos en la actualidad.

Otros lo ubican como efecto de la actividad comercial de la edad media, lo cierto es que no existen vestigios para situar con precisión la época en que el ahora llamado factoraje hizo su aparición, tal vez no fue con las mismas características del factoraje que hoy conocemos, pero sus raíces se encuentran inmersas en el medio comercial. Lo que sí se puede afirmar es que la operación que nos ocupa, tuvo por necesidad que nacer y desarrollarse junto con la actividad comercial organizada.

Es muy probable que en los siglos XIV y XV época en que se realizaron las grandes colonizaciones fue cuando el factoraje empezó a practicarse, consecuentemente fueron los ingleses, españoles, portugueses y franceses, quienes le dieron auge.

El registro histórico más claro respecto al factoraje corresponde a Inglaterra y su colonia en América.

En el año de 1750 en Inglaterra a partir de la Revolución Industrial se dio la explosión productiva en la industria, particularmente en el sector textil, la producción a gran escala de productos tuvo como consecuencia la saturación de los mercados locales, por lo que aproximadamente en el año de 1828 los industriales ingleses realizaban esfuerzos considerables para ampliar sus mercados fuera del límite de la isla y de esta manera exportar los excedentes de su producción.

Algunos colonizadores ingleses llegaron a tierras Americanas en el siglo XVII en calidad de emigrantes, actuando como agentes de firmas inglesas, (Pilgrims), se les conocía también como factores (Factor del latín facio, hacer; facere, el que hace), es decir “hacedores”. Entre los comerciantes el término se aplicaba igualmente al “apoderado con mandato extenso para traficar en nombre y por cuenta del poderante” ¹

¹ Curso: Factoraje Financiero, impartido por la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje, A.C. 1994, Página 5

Las grandes factorías planearon sus estrategias buscando captar los mercados tradicionales y de sus colonias en el nuevo continente. Los fabricantes europeos embarcaban mercancías que iban siempre en aumento a las nuevas colonias, debido a que éstas carecían de muchos artículos que en ese momento únicamente se podían producir en el país de origen dando en consignación sus mercancías a los factores.

Los factores en América diseñaron su estrategia estableciendo grandes almacenes para los productos enviados desde el extranjero, con el fin de entregarlos a sus clientes. En aquel entonces, su principal función fue vender los productos con las mejores ventajas, como no eran dueños de las mercancías ganaban más mientras mejor las vendían, debido a las grandes distancias y a la difícil comunicación se aislaron los comerciantes de los productores y el único enlace entre ellos fue por medio de los factores que los representaban.

Los factores tenían diversas funciones siendo las principales:

- La venta de los productos a personas o negocios solventes.
- Establecer precios de los artículos.
- Cobranza y pago de las mercancías recibidas a los productores.

Estas actividades fueron importantes para los factores ya que empezaron a adquirir experiencia e información de los clientes, logrando una gran preponderancia económica, contando ya con la posibilidad de enviar

grandes cantidades de dinero como adelantos a los productores para mantener operando sus plantas y seguir enviando sus mercancías.

En este período, se comienza a definir la función del factor, como aquella que se encarga de financiar a las empresas por medio de la venta de su cartera.

A fines del siglo XIX se promulgan las leyes arancelarias en Estados Unidos, en ese momento los factores habían adquirido un amplio conocimiento del mercado y el potencial financiero, centrando sus atención en los productores del país, renunciando a sus lazos con la antigua metrópoli, así como al papel comercial que venían desempeñando. Con el paso del tiempo se desarrolló la industria en los Estados Unidos y algunos productores europeos decidieron crear empresas en ese país, encargándose de las ventas y distribución de sus productos.

Como consecuencia de lo anterior, los factores abandonaron su posición de comisionistas, transformándose en un servicio financiero-administrativo, desarrollando técnicas de información de los clientes y garantizando el cobro de los documentos, impulsando así las ventas a crédito.

Los servicios generados por los factores eran de gran beneficio para diversos sectores y actividades económicas, las cuales se interesaban en este tipo de instrumento. Así surgen las grandes empresas de factoraje de los Estados Unidos las cuales realizaban operaciones de compra de documentos.

En el año de 1905 como consecuencia de la evolución de los sistemas comerciales y financieros de la época, se realiza la primera operación de factoraje con recurso en Chicago Illinois, U.S.A, modalidad mediante la cual el factoraje pasa a ser de un sistema operativo que favorecía el comercio a un práctico instrumento de financiamiento.

Entre los años 1929-1933, se marca el despegue de las empresas de factoraje en el mercado financiero de los Estados Unidos, debido a la depresión financiera y económica de ese país. A partir de ese momento los factores crecieron en número e importancia. El financiamiento al capital de trabajo de las empresas mediante la venta de sus carteras, tiene un vertiginoso crecimiento y una utilización masiva en todas las ramas económicas, constituyéndose como un financiador de las ventas a crédito. En esa misma época, la banca norteamericana prueba las potencialidades de este instrumento obteniendo magníficos resultados.

A finales de los años 50's y principios de los 60's, el comercio internacional atraviesa una etapa de estabilidad, facilitando la introducción del factoraje en los países en vías de desarrollo y en los países desarrollados de Europa Occidental, proporcionando información de sociedades de factoraje y creando sus propias cadenas.

Actualmente los grandes bancos norteamericanos cuentan con sus respectivos departamentos de factoraje, siendo los que mundialmente operan los mayores volúmenes de colocación en esta actividad.

1.1.1. ANTECEDENTES EN MÉXICO.

“Según el jurista Acosta Romero sus inicios se remontan a la década de los años 50’s, cuando se realizaron al parecer las primeras operaciones de compraventa de carteras a comerciantes del conocido mercado de la Merced.”²

A principios de la década de los 60’s se constituyen formalmente en nuestro país dos empresas de factoraje, una de ellas fue Walter E. Heller de México S.A., como parte de la cobertura que realizaba a escala mundial la cadena norteamericana Walter E. Heller Overseas Corp. de Chicago (división de la empresa de factoraje más grande del mundo), la cual en sus inicios únicamente ofrecía servicios de cobranza por ventas procedentes del extranjero, la otra era Corporación Interamericana, S.A. conformada por el Grupo Interamericana (Financiera Colón y Jack Fleshman) y posteriormente, se admitió al Sr. Burton Grossman, además del Chase Manhattan (20%), que al poco tiempo vendió su participación al Wells Fargo Bank.

En 1975 Corporación Interamericana, SA, modifica su razón social a Factoring Interamericana, S.A., que posteriormente cambia su denominación a Factoring Serfin, SA y que actualmente es Factoraje Santander Serfin, SA de CV.

² Acosta Romero Miguel, Derecho Bancario, Editorial Porrúa, México 1991 Página 735

Es importante mencionar que en el año de 1982, la Banca de nuestro país, presentó un cambio radical al ser nacionalizada por el Presidente José López Portillo. Aunado a la crisis económica que se presentaba en nuestro país, las instituciones bancarias presentaron una contracción en la colocación de sus recursos, se restringieron los créditos a empresas con grandes capitales que garantizaran la plusvalía de la inversión y a sectores que el Estado consideraba como estratégicos, descuidando a la pequeña y mediana empresa las cuales no tenían acceso a los créditos bancarios para desarrollarse y crecer.

A partir de los años 1986 y 1987 las empresas de factoraje tuvieron un auge impresionante, creciendo en su número y volumen de colocación. A partir de ese momento ha existido un gran interés en este tipo de servicio financiero como consecuencia de la necesidad de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas de nuestro país, optándose por la creación de diferentes modalidades de este instrumento. Debido al crecimiento de sus actividades las empresas de factoraje se reúnen con el objeto de estandarizar la mecánica de operación, determinar las necesidades del mercado y desarrollar nuevos productos.

En junio de 1988, se crea la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje A.C. (AMEFAC), con el propósito de promover los servicios y el sano desarrollo de la actividad de factoraje financiero en el país. Su objetivo principal fue definir la reglamentación y funcionamiento del factoraje, ya

que en ese entonces existía una gran diferencia en la forma de operación entre una compañía y otra.

“ La AMEFAC tiene en la actualidad 5 objetivos principales:

- 1).- Difundir en el mercado las actividades y productos de las empresa de factoraje.
- 2).- Investigar y analizar aspectos específicos de la actividad y proponer medidas de autorregulación.
- 3).- Instrumentar programas de capacitación, actualización y desarrollo de conocimientos en la materia.
- 4).- Representar a sus asociados y defender los intereses del gremio, ante autoridades y otras instituciones o asociaciones semejantes; y
- 5).- Promover y conservar la imagen ética y profesionalismo de las empresas de factoraje financiero, miembros de esta asociación.”³

A partir de su creación la AMEFAC, ha presentado diversos anteproyectos de reglamentación ante las autoridades correspondientes. El 3 de enero de 1990 el factoraje logra el respaldo legislativo con la publicación en el Diario Oficial de la Federación del decreto donde se adiciona a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, el capítulo III bis denominado de las empresas de Factoraje Financiero, considerándolas como

³ Weiss Steider James “ Estatutos de la Asociación de Empresa de factoraje, A.C, México, 1988 Páginas 5 y 6.

Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, dentro del Sistema Financiero Mexicano. Las Reglas de operación de las Empresas de Factoraje Financiero, se publicaron el 16 de Enero de 1991 en el Diario Oficial de la Federación. Las modificaciones a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, reformadas por acuerdo publicado en el Diario Oficial de la Federación del 7 de enero de 1993, son las bases que rigen actualmente el funcionamiento de las empresas de factoraje financiero en nuestro país, quedando la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (S.H.C.P.) como el organismo facultado para la reglamentación y autorización de concesiones; la que determina el capital mínimo de operación; los porcentajes en que deben de tener invertido los recursos, la información que deben entregar a las autoridades reguladoras, así como las prohibiciones de determinadas operaciones.

Es importante mencionar que en el año de 1990 se reprivatiza la Banca, restableciéndose el régimen mixto de servicio de Banca y Crédito, (Banca comercial o Instituciones de crédito o Banca Múltiple y Banca de Fomento mejor conocida como Banca de Desarrollo)

Para el año de 1993 existían 53 empresas de Factoraje asociadas a la AMEFAC y otras 30 más no afiliadas, sin distinción alguna todas ellas contaban con la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para operar como empresas de factoraje. ⁴

⁴ Amefac, datos estadísticos de asociados al 31 de diciembre de 1993.

Por la crisis económica que atravesamos a partir de diciembre de 1994 y hasta 1996, se originó una escasez de liquidez en las empresas como resultado de las altas tasas de interés, provocándose un grave problema para el Sector Financiero Mexicano incluyendo a las empresas de factoraje financiero, particularmente en la recuperación de los créditos debido a que la gran mayoría de las empresas, no pudieron cubrir con sus compromisos en tiempo y forma pactados, aunado a que las empresas del sector financiero restringieron considerablemente los préstamos, lo cual tuvo efectos devastadores en el Sistema Financiero Mexicano, incrementándose los índices de cartera vencida.

Algunas instituciones bancarias optaron por fusionarse o comprar a otras empresas del medio financiero para fortalecer su crecimiento y presencia en el mercado, reduciéndose el número de éstas considerablemente. Por otra parte, derivado de las auditorías realizadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores a diversas instituciones bancarias y empresas de factoraje financiero, se encontraron irregularidades, provocando la intervención de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Algunos casos fueron: Banco Oriente, Banco Obrero, Banca Cremi, Banco Unión, Inverlat, Banpais, Banco del Sureste, Banco Capital, Banco Anáhuac, Factoraje Multiva, Factoraje Margen, Factoraje Havre y la más reciente en agosto del 2001, el caso de Banca Quadrum. Todas estas instituciones contaban con empresa de factoraje, lo cual provocó en el mercado la desaparición de la mayoría de ellas ya sea por revocación de la autorización correspondiente por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, por la venta de las

instituciones bancarias involucradas en esos procesos o por no cubrir con el requisito de capitalizar a las empresas por parte de sus accionistas, según los requerimientos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Algunos Grupos Financieros que contaban con Empresas de Factoraje Financiero tomaron medidas estratégicas, por lo que decidieron fusionar el factoraje desde la absorción operativa para formar parte del catálogo de servicios de la Banca, un ejemplo de esto: son los casos de Factoraje Banamex, Factoraje Bancomer e Ixe Factoraje, los cuales siguen prestando el servicio de factoraje financiero pero ya integrados en la gama de productos o servicios financieros de la Banca.

Al 30 de septiembre del 2002, se encuentran operando 20 empresas de factoraje financiero en México, de las cuales 12 se encuentran afiliadas a la AMEFAC y 4 más se encuentran intervenidas (Factor Margen, Factoraje Anáhuac, Factoraje Capital, Factor Quadrum).

Según información del Boletín Estadístico de Empresas de Factoraje Financiero, emitido por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores del 30 de septiembre del 2002, las empresas en operación son las siguientes:

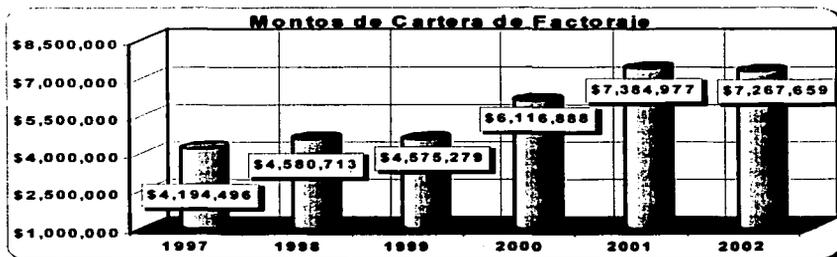
Nombre de la Empresa	% Participación en el Mercado
Factoraje Banorte, SA de CV	24.73
Heller Financial, SA de CV	21.09
Factoraje Mifel, SA de CV	11.07
Factoraje Financiero Afirme, SA de CV	7.36
Factoraje Santander Mexicano, Serfin, SA de CV	7.05
Factoring Comercial América, SA de CV	5.76
Mex Factor, SA de CV	5.24
Crédito Real, SA de CV	5.00
Factoring Corporativo, SA de CV	4.15
Factor Banregio, SA de CV	2.61
Value Factoraje, SA de CV (antes Fina Factor)	1.28
GE Capital Factoring, SA de CV	1.04
Paragon Factor de México, SA de CV	0.99
Servicios de Factoraje Associates, SA de CV	0.69
Caterpillar, SA de CV	0.64
Bajío, SA de CV(antes Aserfincó Factoraje Financiero)	0.64
Transamerica Distribution Finance Factoraje, SA de CV	0.64
**Empresas Intervenidas por la Autoridad	
Factor Quadrum, SA de CV	
Factoraje Anáhuac, SA de CV	
Factoraje Capital, SA de CV	
Factoraje Margen, SA de CV	
**Empresas que prestan el servicio por medio de la Banca	
Ixe Factoraje, SA de CV	
Factoraje Bancomer, SA de CV	
Factoraje Banamex, SA de CV	

** No incluye información de las empresas intervenidas, ni de las que prestan el servicio por medio de la banca ya que estas reportan de forma consolidada.

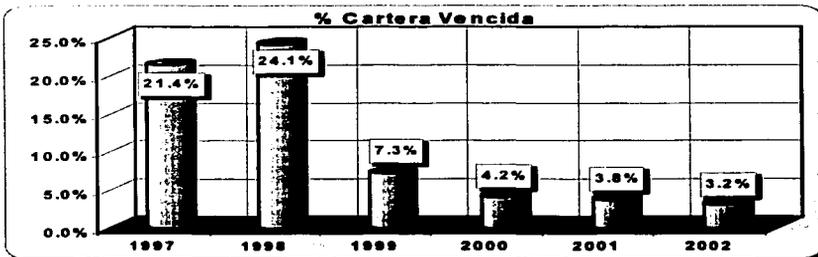
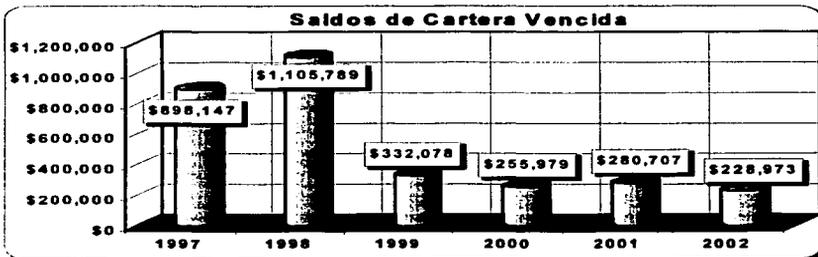
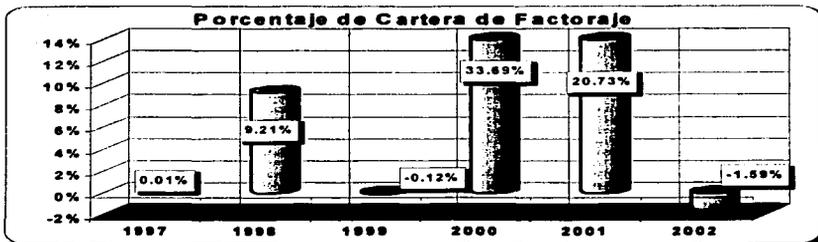
Según datos del Boletín Estadístico de Empresas de Factoraje Financiero, emitido por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores del 31 de diciembre de 1997, 1998, 1999, 2000, 2001 y al 30 de septiembre del 2002, las empresas en operación presentaron la siguiente información:

(Cifras en Miles de Pesos)

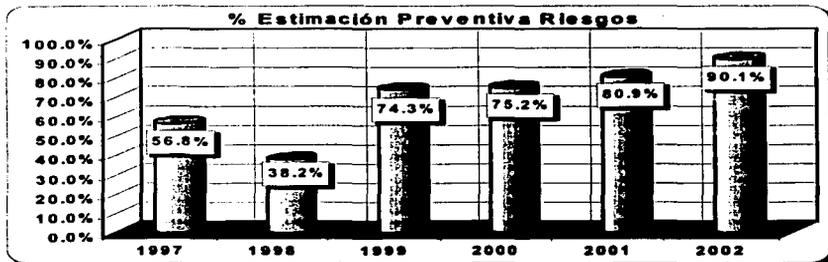
FECHA	CARTERA TOTAL	% DE INCREMENTO DE CARTERA CON RELACIÓN AL EJERCICIO ANT.	SALDOS DE CARTERA VENCIDA	% DE CARTERA VENCIDA EN RELACIÓN A LA CARTERA	ESTIMACION PREVENTIVA PARA RIESGOS CREDITICIOS	% DE ESTIMACION PREVENTIVA PARA RIESGOS CREDITICIOS SOBRE CARTERA VENCIDA %
Dic-97	\$4,194,496	0.01%	\$898,147	21.4%	\$510,425	56.8%
Dic-98	4,580,713	9.21%	1,105,789	24.1%	422,453	38.2%
Dic-99	4,575,279	-0.12%	332,078	7.3%	246,637	74.3%
Dic-00	6,116,888	33.69%	255,979	4.2%	192,430	75.2%
Dic-01	7,384,977	20.73%	280,707	3.8%	227,092	80.9%
Sep-02	7,267,659	-1.59%	228,973	3.2%	206,264	90.1%



TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

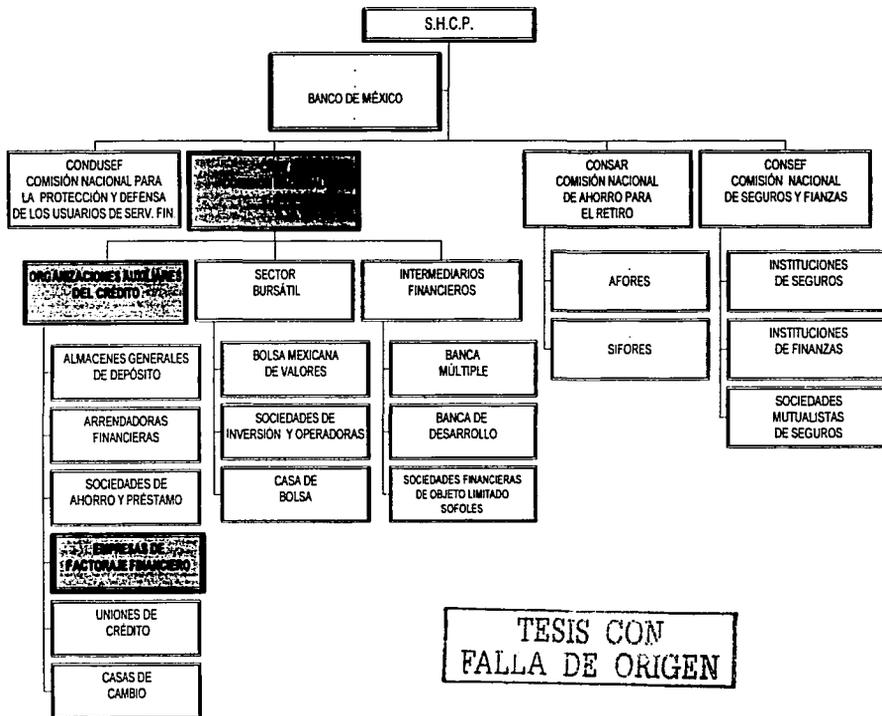


TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

1.2 UBICACIÓN EN EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

1.3 CONCEPTO:

Factoring es un término anglosajón; etimológicamente proviene de las voces latinas “facio” y “facere” que significan respectivamente “hace” y “el que hace”, una de sus principales acepciones la define como “el que hace por cuenta de otro”.

El Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua, en su tomo III, lo define como “el agente comercial encargado de hacer compras y ventas; entre comerciantes, apoderado con mandato más o menos extenso para traficar en nombre y por cuenta del ponderante o para auxiliarle en sus negocios.

La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito en el capítulo tercero bis, en su artículo 45-A, define el Factoraje como “aquella actividad en la que mediante un contrato que celebre la empresa de factoraje con sus clientes, personas morales o personas físicas que realicen actividades empresariales, la primera adquiera de los segundos derechos de crédito relacionados con la proveeduría de bienes o servicios o de ambos”

La AMEFAC nos proporciona otra definición: Factoraje es una operación instrumentada a través de un contrato en virtud del cual una sociedad financiera especializada (FACTOR) se obliga a adquirir de un comerciante (CEDENTE) el cual cede los derechos de crédito documentados a favor de éste último y a cargo de sus clientes (OBLIGADOS) generados por la

proveeduría de bienes o servicios o de ambos, previa selección que el factor realice a dichos derechos, asumiendo o no el riesgo del pago de los mismos y pudiendo prestar los servicios contables y administrativos remunerados cuando así lo requiera el comerciante o cedente.

La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito en el capítulo tercero bis en su artículo 45 D.- estipula que “Sólo podrán ser objeto del contrato de factoraje, aquellos derechos de crédito **no vencidos** que se encuentren documentados en 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 o servicios o de ambos proporcionados por personas nacionales o extranjeras.”

Por lo antes mencionado en el artículo 45 D, en lo personal considero pertinente agregar en la definición la palabra **vigentes o no vencidos**.

Definición personal:

Factoraje es una operación instrumentada a través de un contrato en virtud del cual una sociedad financiera especializada (**FACTOR**) se obliga a adquirir de sus clientes: Personas Morales o Físicas que realicen actividades empresariales (**CEDENTE**) los derechos de crédito **vigentes o no vencidos**, documentados a su favor y a cargo de sus clientes (**OBLIGADO**) generados por la proveeduría de bienes o servicios o de ambos, previa selección que el factor realice a dichos derechos, asumiendo o no el riesgo del pago de los

mismos, pudiendo prestar los servicios contables y administrativos remunerados cuando así lo requiera el comerciante o cedente.

El factoraje consiste en comprar cartera vigente de una empresa que requiere de liquidez. Esta operación se realiza entre las empresa de factoraje y el cedente o solicitante del servicio

1.4 ELEMENTOS O PARTES QUE INTERVIENEN.

En el factoraje participan las siguientes entidades:

Factor o Empresa de Factoraje Financiero: Empresa Intermediaria Financiera oficialmente autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para prestar el servicio de factoraje, obligada a cumplir con lo establecido en el contrato: normativo y de cesión, que puede reservarse el derecho de adquirir las cuentas por cobrar, los derechos de crédito no vencidos a cargo de terceros que considere convenientes, anticipando un porcentaje del valor de los documentos.

Cedente (Cliente o Usuario): Persona física con actividad empresarial o moral que como resultado de las operaciones normales, genera derechos de cobro a su favor y recurre a una empresa de factoraje financiero para contratar sus servicios, cederle los derechos de su cartera vigente, con el fin de acelerar su liquidez, obteniendo capital de trabajo, obligándose a

responder por la existencia y legitimidad de los derechos de crédito que transmite.

Deudor (Comprador u Obligado): Persona física con actividad empresarial o moral, obligada al pago de las cuentas derivadas de un acto mercantil por la proveeduría de bienes o servicios proporcionados por el cedente.

Contrato Normativo de Factoraje o de promesa de cesión: Documento en el cual se establecen las bases generales de operación, derechos y obligaciones de la empresa de factoraje y el cedente, tasas, honorarios, etc. Se acompaña por un pagaré por el monto de la línea, una vez firmados el acreditado podrá realizar la cesión de documentos, conocido como contrato cesión o definitivo.

CAPÍTULO 2:

MODALIDADES DE FACTORAJE MÁS UTILIZADAS EN MÉXICO.

2.1 MODALIDADES DEL FACTORAJE FINANCIERO.

Las versiones más utilizadas en México, se encuentran contempladas en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito en su capítulo tres bis, en diversos artículos, que a continuación mencionaré:

Artículo 45- B:

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

FACTORAJE SIN RECURSO:

Segundo Párrafo:

I.- “Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero”

FACTORAJE CON RECURSO:

Tercer Párrafo:

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

FACTORAJE CON MANDATO DE COBRANZA:

Quinto Párrafo:

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

Dicha disposición se encuentra regulada en la cláusula Décimo Tercera de las Reglas Básicas de Operación de las Empresas de Factoraje Financiero, publicadas en el Diario Oficial de la Federación el día 16 de enero de 1991, emitidas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; que a la letra dice:

“Las empresas de factoraje financiero podrán delegar a terceros la administración y cobranza de los derechos provenientes de los contratos de factoraje de conformidad con lo siguiente:

1).- Sólo podrá delegar a los clientes de quienes adquieran los derechos de crédito, la administración y cobranza de dichos derechos de crédito provenientes de los contratos de factoraje financiero en el que el propio cliente de la empresa de factoraje quede obligado solidariamente con el deudor a responder del pago puntual y oportuno de los propios derechos de crédito. (Factoraje con Recurso)

2).- En el contrato de cesión de documentos al factoraje deberá incluirse la relación de los derechos de crédito que se transmiten, misma que por lo menos deberá consignar los nombres, denominaciones o razones sociales del cliente y de los deudores, así como los datos necesarios para identificar los documentos que amparen los derechos de crédito, sus correspondientes importes y sus fechas de vencimiento.

3).- La relación jurídica que tendrán las empresas de factoraje financiero con las personas que realizarán la administración y cobranza de los derechos de crédito deberá documentarse mediante contratos ante federatario público.

4).- Durante la vigencia de los contratos mencionados en el inciso tres de esta regla, la empresa de factoraje financiero deberá convenir con su cliente que podrá realizar visitas de inspección en los locales de las personas que realizarán la administración y cobranza de los derechos de crédito con el objeto de verificar la existencia y vigencia de dichos derechos de crédito, así como que los mismos se encuentren libres de toda limitación de dominio o gravamen. Al efecto las empresas de factoraje financiero deberán levantar actas en las que asentarán el procedimiento utilizado durante las inspecciones y los resultados de las mismas. Esta disposición deberá pactarse expresamente en el contrato mediante el cual documenten la relación jurídica respectiva.

5).- El cliente que realice la administración y cobranza de los derechos de crédito deberá entregar a la empresa de factoraje la cobranza que realice,

dentro de un plazo que no excederá de diez días hábiles siguientes a que se efectúe la cobranza.”⁵

FACTORAJE SOBRE PEDIDOS O PROMESA DE FACTORAJE .

El artículo 45-C menciona que previo a la celebración de los contratos las empresas de factoraje financiero podrán:

I.- Celebrar contratos de promesa de factoraje.

Esta modalidad se encuentra contemplada en la Cláusula Décimo Segunda de las Reglas Básicas para la Operación de Empresas de Factoraje Financiero, publicadas en el Diario Oficial de la Federación el día 16 de enero de 1991, emitidas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; que a la letra dice:

Décima segunda.-“ En los contratos de factoraje financiero a que se refiere la fracción I del artículo 45-C de la ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, se podrá convenir la entrega de anticipos a los clientes. En estos casos, el cliente quedará obligado a pagar una cantidad de dinero determinada o determinable que cubrirá el valor de las cargas financieras y demás accesorios de los anticipos hasta tanto se transmitan los derechos de crédito mediante la celebración del contrato de

⁵ Legislación Bancaria, Leyes y Códigos de México, Editorial Porrúa, Edición Quincuagésima tercera, Impresión 8 de febrero del 2002, Páginas 517 y 518..

factoraje correspondiente, condición que deberá estar contenida en el contrato de promesa de factoraje financiero.

Las empresas de factoraje financiero deberán verificar la existencia del pedido de que se trate y cuidarán que los anticipos tengan un plazo hasta de 3 meses, después del cual deberá otorgarse el correspondiente contrato de factoraje financiero. El saldo total de dichos anticipos no deberá exceder del 40% del saldo de las operaciones de factoraje. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a solicitud de la empresa de factoraje financiero interesada podrá excepcionalmente, autorizar un plazo mayor cuando las características de la operación así lo justifiquen.

Si de manera reiterada, en las operaciones que se realicen en los términos de la presente regla, no se celebran los contratos de factoraje financiero correspondientes una vez vencido el plazo señalado en el contrato de promesa y las causas no fueran debidamente justificadas a juicio de la Comisión Nacional Bancaria, la empresa de factoraje financiero será sancionada.”⁶

FACTORAJE A PROVEEDORES

El artículo 45-C en su inciso segundo, estipula que las empresas de factoraje financiero podrán:

⁶ Legislación Bancaria, Leyes y Códigos de México, Editorial Porrúa, Edición Quincuagésima tercera, Impresión 8 de febrero del 2002, Página 517

Previo a la celebración de los contratos de factoraje, realizar lo siguiente:

II.- “Celebrar contratos con los deudores de derechos de crédito, constituidos a favor de los 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.”

Los términos que utilizaremos frecuentemente en las operaciones de factoraje son:

NOTIFICACIÓN:

En los casos de factoraje con recurso, sin recurso y pago a proveedores, las empresas de factoraje financiero tienen la obligación de notificar al deudor por escrito a través de su personal o por medio de corredor público, fax o correo certificado, la cesión de los derechos de crédito.

Su reglamentación se encuentra en el artículo 45-I, el cual estipula que la transmisión de los derechos de crédito a la empresa de factoraje surtirá efectos frente a terceros, desde la fecha en que haya sido notificada al deudor, en los términos del artículo 45-K sin necesidad de que sea inscrita en registro alguno u otorgada ante Federatario Público.

El artículo 45-J establece que el deudor de los derechos de crédito transmitidos a una empresa de factoraje, se libera de su obligación, pagando al acreedor original o al último titular, según corresponda, mientras no se le haya notificado la transmisión. Dicha notificación se hará por la empresa de factoraje en los términos previstos en el artículo 45-K.

Dicho artículo menciona los medios que la empresa de factoraje deberá utilizar para notificar al deudor:

- 1.- Entrega del documento o documentos comprobatorios del derecho del crédito en los que conste el sello o leyenda relativa a la transmisión y acuse de recibido por el deudor mediante contraseña, contrarecibo o cualquier otro signo inequívoco de recepción.
- 2.- Comunicación por correo certificado con acuse de recibo, telegrama, telex o telefacsimil, contraseñados o cualquier otro medio donde se tenga evidencia de su recepción por parte del deudor; y
- 3.- Notificación realizada por federatario público.

La notificación se deberá realizar en el domicilio de los deudores, pudiendo efectuarse directamente con el representante legal o cualquiera de los dependientes o empleados.

Para efectos de la notificación a que alude el párrafo anterior, se tendrá por domicilio de los deudores el que se señale en los documentos en que consten los derechos de crédito objeto de los contratos de factoraje.

El pago que realicen los deudores al acreedor original o al último titular después de recibir la notificación a que este precepto se refiere, no lo libera ante la empresa de factoraje financiero.

La notificación se tendrá por realizada al expedir los deudores contraseña, sello o cualquier signo inequívoco de haberla recibido por algunos de los medios señalados en el presente artículo.

Las empresas de factoraje en México, validan la existencia de los derechos de crédito adquiridos, antes de realizar o liberar el cheque de cesión y generalmente se realiza la notificación por escrito y con acuse de recibo mediante la entrega física por su propio personal. Esto se hace con el fin de contar con mayor seguridad de que el obligado está enterado de la operación de cesión de documentos además de disminuir costos.

AFORO:

Es el porcentaje no financiado por la empresa de factoraje, que queda como reserva o garantía por cualquier descuento que pueda disminuir el importe de los documentos, si la cobranza se realiza al 100%, el aforo se entrega al cedente después de 24 horas hábiles de acuerdo con lo establecido en el contrato. En caso de hacerse en menor cantidad se reintegra únicamente la diferencia entre lo cobrado y financiado. Los porcentajes varían de acuerdo a la experiencia del factor con el cedente: montos, tipo de documentos, calidad del papel, conforme a las políticas de cada empresa.

2.1.1. FACTORAJE SIN RECURSO.

En esta modalidad, la empresa de factoraje compra los derechos de crédito aceptados y asume el riesgo en caso de insolvencia de las cuentas por cobrar adquiridas; es decir el Cliente (CEDENTE) se libera de toda responsabilidad en caso de incumplimiento de pago del deudor. Este caso representa una venta real y efectiva de los documentos y la empresa de factoraje exclusivamente puede recurrir al cobro con los obligados.

Las empresas de factoraje, por lo general aceptan derechos de crédito; títulos de crédito, contrarecibos, facturas, emitidos o suscritos por empresas de reconocida solvencia económica y moral calificadas o consideradas en el sector financiero como triple A.

Cada empresa de factoraje elige al deudor y el monto a financiar, en función al conocimiento de la empresa, a la experiencia de pagos, al tipo de documento a descontar. El porcentaje de anticipo va del 70% al 90%, el aforo depende de cada documento y oscila entre el 30% y 10%, los plazos de las operaciones son desde 15 hasta 120 días, según lo especifique el documento.

En caso de que el deudor de los documentos no efectúe el pago, la empresa de factoraje asume el riesgo siempre y cuando la causa del incumplimiento, no haya sido imputable al cedente, como por ejemplo: productos o servicios suministrados al comprador que carezcan de la calidad o características

pactadas entre las partes, mercancías entregadas fuera de tiempo (retrasos, errores de envío, etc.).

El cedente tiene entre sus obligaciones las siguientes:

- **Comprobar la legitimidad y existencia de los documentos.**
- **Manifiestar cualquier pago que le hubiere hecho el deudor sobre el documento transmitido a la empresa de factoraje.**
- **Responder por cualquier documento que este sujeto a algún gravamen.**

Mecánica de operación.

- 1.- El Cedente, realiza la venta de bienes y/o servicios, entregándolas a su deudor.**
- 2.- El Deudor, recibe la mercancía emitiendo un documento que confirme la entrega, (contrarecibo, pagaré, letra de cambio, factura sellada, etc.)**
- 3.- El cedente, firma el contrato normativo de factoraje sin recurso.**
- 4.- El cedente entrega los documentos a la empresa de factoraje.**
- 5.- La empresa de factoraje realiza la notificación al deudor.**
- 6.- Simultáneamente efectúa el depósito por la operación menos los intereses y el aforo pactado.**
- 7.- Al vencimiento de los documentos la empresa de factoraje se presenta al cobro.**
- 8.- El Deudor realiza el pago.**
- 9.- La empresa de factoraje devuelve el aforo correspondiente al cedente.**

10.- En caso de que el deudor no pague a la empresa de factoraje, no se podrá exigir el pago al cedente, salvo que las causas de incumplimiento mencionadas anteriormente.

MECÁNICA DE OPERACIÓN FACTORAJE SIN RECURSO



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.1.2.- FACTORAJE CON RECURSO

En este esquema el cedente responde sobre el riesgo de insolvencia, morosidad o incumplimiento de pago por parte del deudor. En esta modalidad la empresa de factoraje tiene la facultad de exigir el pago al cedente, por la eventual falta de pago del deudor.

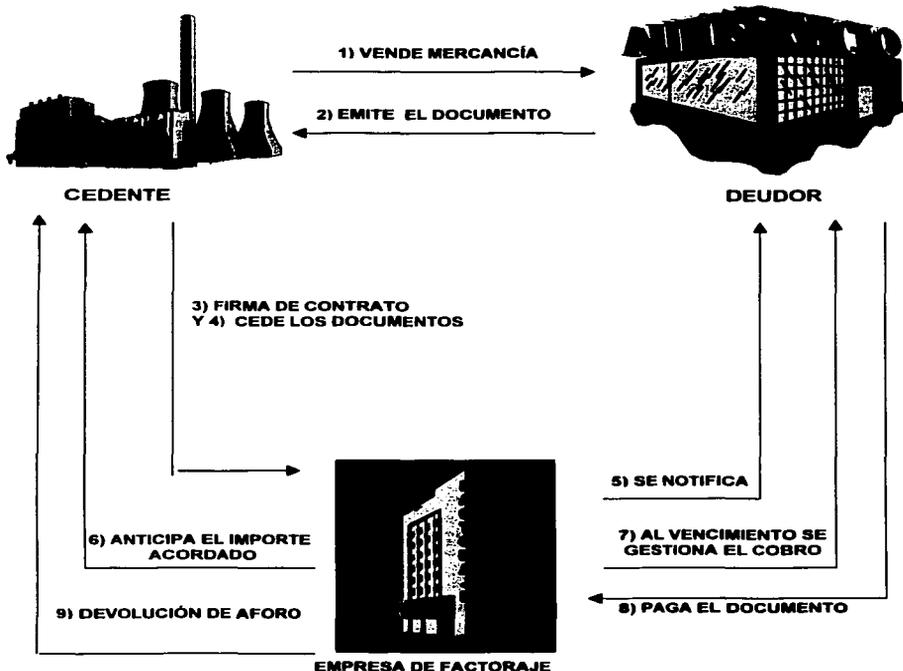
Las empresas de factoraje estipulan el monto a financiar al cedente de acuerdo al tipo de documento y a la experiencia de pagos del deudor.

En esta modalidad la empresa de factoraje financiero compra a las personas físicas con actividad empresarial o empresas industriales, comerciales o de servicios (cedentes), los derechos de crédito por cobrar, como consecuencia de su actividad comercial. Sobre el valor de los documentos cedidos, la empresa de factoraje otorga un anticipo entre el 70% y el 90% del valor de los documentos cedidos, el 30% o el 10% respectivamente quedan como aforo, el cual será entregado al cedente 24 horas hábiles después de realizarse la cobranza de acuerdo con lo establecido en el contrato. Los porcentajes varían de acuerdo a la experiencia obtenida con el cedente, montos y tipo de papel, porcentaje de devoluciones u otros aspectos que demeriten la cuenta por cobrar. Este tipo de operación generalmente se realiza a plazos que van de 15 hasta 120 días y los intereses y comisiones, se cobran por anticipado, generalmente se paga una comisión por apertura de línea de crédito dependiendo de las políticas de cada empresa de factoraje y del cedente en cuestión.

Mecánica de operación:

- 1.- El cedente realiza la venta de bienes y/o servicios, entregándolas al deudor.
- 2.- El deudor recibe la mercancía emitiendo un documento que confirme la entrega (contrarecibo, pagaré, letra de cambio, factura sellada, etc.)
- 3.-El cedente, firma el contrato normativo de factoraje con recurso.
- 4.- Por medio de un contrato de cesión transmite los documentos a la empresa de factoraje.
- 5.- La empresa de factoraje realiza la notificación al deudor.
- 6.- Efectúa simultáneamente el depósito por la operación menos los intereses y el aforo pactado.
- 7.- La empresa de factoraje se presenta al cobro.
- 8.- El deudor realiza el pago.
- 9.- La empresa de factoraje devuelve el aforo correspondiente al cedente.
- 10.- En caso de que el deudor de los documentos no efectúe el pago, el cedente se encuentra obligado a realizarlo.

MECÁNICA DE OPERACIÓN FACTORAJE CON RECURSO



10.- EN CASO DE QUE EL DEUDOR NO PAGUE EL CEDENTE DEBERÁ HACERLO REALIZARÁ

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Existen otras submodalidades de factoraje derivadas de las dos anteriores.

2.1.3.- FACTORAJE CON RECURSO CON MANDATO DE COBRANZA O COBRANZA DELEGADA

En este caso, la administración y cobranza de las cuentas la realiza el propio cedente de conformidad con los requisitos establecidos por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; mediante contrato ante federatario público. Los derechos de crédito son adquiridos por la empresa de factoraje, quedando como depositario de los mismos el apoderado legal, el director general o gerente general de la empresa cedente o a las personas que tengan poderes de actos de dominio. Este tipo de factoraje regularmente se otorga a empresas solventes que tienen una cartera muy diversificada, que sus clientes no acepten notificaciones, y en casos que la empresa de factoraje no tenga la cobertura geográfica para realizar la cobranza. En este esquema la empresa de factoraje compra los documentos (títulos de crédito, facturas, contrarecibos, etc.), derivados de la proveeduría de bienes o servicios al cedente, el porcentaje de anticipo y aforo se determina en función a las políticas de la empresa de factoraje, tomando en cuenta diversos aspectos como son: descuentos, devoluciones, etc.

De acuerdo con el artículo 32-C del Código Fiscal, en esta modalidad las empresas de factoraje financiero no están obligadas a notificar a los deudores la transmisión de los derechos de crédito.

Mecánica de operación:

- 1.- El cedente, realiza la venta de bienes y/o servicios, entregándolas al deudor.
- 2.- El deudor recibe la mercancía entregando un documento que confirma la entrega, (contrarecibo, pagaré, letra de cambio, factura sellada, etc.)
- 3.-El cedente, firma el contrato normativo de factoraje con recurso con mandato de cobranza ante Federatario Público.
- 4.- Por medio de un contrato de cesión relaciona los documentos a transmitir a la empresa de factoraje.
- 5.- La empresa de factoraje efectúa el depósito por la operación menos los intereses, la comisión y el aforo pactado.
- 6.- El cedente se presenta al cobro con el deudor.
- 7.- El deudor realiza el pago.
- 8.- El cedente realiza el pago de las cesiones.
- 9.- En caso de que el deudor no haya realizado el pago, el cedente lo efectuará.

MECÁNICA DE OPERACIÓN FACTORAJE CON RECURSO CON MANDATO DE COBRANZA



9.- EN CASO DE QUE EL DEUDOR NO PAGUE EL CEDENTE DEBERÁ HACERLO.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.1.4 FACTORAJE A PROVEEDORES.

Es un producto creado para beneficiar a los proveedores de las grandes empresas, ya que les proporciona liquidez antes del plazo convenido.

Las empresas que califican en esta submodalidad se caracterizan por ser muy sólidas financieramente y de reconocido prestigio en el mercado, con altos volúmenes de compras y un considerable número de proveedores.

Una vez autorizada la línea por la empresa de factoraje, se debe firmar un contrato normativo que estipula los derechos y obligaciones de las partes, así como un pagaré por el monto de la línea. Para el acreditado es un crédito revolvente.

Algunos ejemplos de este tipo de empresas son: Cadenas Comerciales, Sector Público (I.M.S.S e I.S.S.S.T.E, dependencias de Gobierno, Pemex, Estados y Municipios).

Los proveedores deben firmar un contrato de factoraje sin recurso con la empresa de factoraje, con el fin de cederle los derechos de crédito mediante su endoso.

La información requerida a los proveedores es la siguiente:

- 1.- Acta constitutiva

2.- Escritura de poderes para actos de administración, dominio y suscripción de títulos de crédito

3.- Identificación oficial de los apoderados.

4.- Registro Federal de Contribuyentes de la empresa (RFC).

5.- Comprobante de domicilio.

6.- Carta de instrucciones para el depósito bancario

7.- Tarjeta de firmas de los apoderados con reconocimiento bancario.

La empresa que solicita este tipo de factoraje debe incluir un listado de los proveedores autorizados para el descuento de los documentos, esto puede variar de acuerdo a las políticas de operación de cada empresa de factoraje.

Este mecanismo le permite al proveedor obtener recursos de manera ágil e inmediata a un costo razonable, permitiéndole mantener su ciclo financiero y productivo, mejorando el abastecimiento de materias primas o productos, así como las condiciones de pago.

El costo de los intereses puede ser pagado por el proveedor o por la empresa acreditada, dependiendo de lo estipulado en el contrato. Estas operaciones por lo regular se efectúan de 30 hasta 120 días.

Mecánica de operación:

- 1.- El proveedor o cedente vende mercancías al deudor, acreditado de la empresa de factoraje.
- 2.- El deudor, expide un documento, (pagaré, letra de cambio, contrarecibo, etc.).
- 3.- El proveedor o cedente, firma un contrato de factoraje sin recurso, con la empresa de factoraje.
- 4.- El proveedor cede el documento a la empresa de factoraje.
- 5.- La empresa de factoraje anticipa el importe del documento al proveedor menos un descuento por comisión. Los intereses a pagar pueden cubrirlos ya sea el proveedor (cedente) o la empresa acreditado o deudor, según lo estipulado en el contrato correspondiente.
- 6.- Al vencimiento la empresa de factoraje gestiona el cobro al 100%.
- 7.- La empresa acreditada o deudor paga los documentos al factor.

2.1.5 FACTORAJE SOBRE PEDIDOS O PROMESA DE FACTORAJE.

Esta submodalidad consiste en financiar pedidos del acreditado vigentes a la fecha de la cesión.

La empresa de factoraje debe validar y notificar el pedido, verificar su existencia, corroborar si el proveedor recibió algún anticipo; de ser así se descontará de dicha cantidad. El remanente se podrá financiar hasta en un 40% del monto total, el plazo no excederá de 3 meses, en el momento que se entrega la mercancía los documentos respectivos (contrarecibo, letra de cambio, pagaré, factura, etc.), deberán ser otorgados en cesión para el cobro, regularmente en la modalidad de factoraje con recurso.

La empresa de factoraje pondrá especial cuidado en verificar que no se presente impedimento en el contrato para ceder los derechos. En caso de que existiera, el cliente deberá obtener por escrito autorización para ceder los derechos. Estas operaciones se documentan mediante un pagaré y un contrato de factoraje sobre pedidos ratificado ante Federatario Público. El contrato debe estipular que el cliente se compromete a ceder a la empresa de factoraje los contrarecibos, facturas o títulos de crédito que se generen por la entrega del pedido, cambiando posteriormente a un contrato de factoraje con recurso incluyendo un pagaré que contemple el importe de las cesiones. Los anticipos otorgados en factoraje con recurso, se aplicarán al pago del factoraje sobre pedidos.

El factoraje sobre pedidos o promesa de factoraje, tiene como finalidad financiar a las empresas que requieren capital para adquirir insumos para

elaborar sus productos. En este caso, el cedente no tiene documentos por transferir, pero cuenta con una demanda formal de sus productos sustentada en contratos de suministro de mercancía a sus clientes. Le resulta de gran utilidad a la empresa este esquema, ya que le permite convertir sus pedidos en dinero. En el momento que tiene la cuenta por cobrar, deberá cederla a la empresa de factoraje, bajo la modalidad de factoraje con recurso, regularmente el cobro de los intereses y la comisión se realiza al vencimiento de la operación, el plazo regularmente es de 3 meses como máximo.

Mecánica de Operación:

- 1.- El comprador pide mercancía a su proveedor.
- 2.- El proveedor solicita financiamiento sobre el pedido al factoraje.
- 3.- El factoraje verifica la existencia del pedido corroborando que no se haya entregado algún anticipo al cliente.
- 4.- La empresa de factoraje anticipa hasta un 40% del monto del pedido menos una comisión.
- 5.- EL proveedor entrega la mercancía al comprador.
- 6.- El comprador emite un documento (pagaré, contrarecibo, factura, etc.).
- 7.- El proveedor cede los documentos a la empresa de factoraje.
- 8.- La empresa de factoraje notifica la cesión de los documentos al deudor.
- 9.- La empresa de factoraje anticipa un porcentaje del documento, menos la cantidad financiada del pedido, incluyendo los intereses y la comisión de la operación.
- 10.- Al vencimiento, el factoraje gestiona el cobro con el deudor.

11.- El deudor paga el importe del documento.

12.- En caso de que el comprador no realice el pago, la empresa de factoraje ejercerá el recurso con el cedente de los documentos.

MECÁNICA DE OPERACIÓN FACTORAJE SOBRE PEDIDOS



12.- EN CASO DE QUE EL DEUDOR NO PAGUE EL ACREDITADO DEBERÁ EFECTUARLO

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.1.6 FACTORAJE INTERNACIONAL.

La tendencia actual de los mercados se orienta cada vez más a una apertura comercial para las empresas mexicanas se presentan nuevas oportunidades de aumentar sus ventas en el extranjero aún cuando conllevan un riesgo. El factoraje se presenta como una opción que facilita este tipo de transacciones reduciendo riesgos.

Los problemas que asumen las empresas al vender a clientes en el extranjero se presentan por la dificultad de evaluar la solvencia económica de un cliente con información que debe ser interpretada en el contexto fiscal y mercantil particular de cada país. Igualmente el análisis de los estados financieros se complica debido a que las prácticas contables varían de un país a otro.

Las condiciones de crédito tienden a ser mayores por el tiempo que tarda en llegar la mercancía al país de destino. El factoraje internacional nace por la necesidad que tienen las empresas exportadoras de crecer en sus operaciones. Para llevar esto a cabo, contratan un agente que mediante una comisión, se responsabilice de la solvencia de compradores en el extranjero y se encargue de administrar la cobranza.

Esta operación se lleva a cabo cuando alguno de los involucrados (proveedor, cedente o cliente) se encuentra en otro país; se requiere para

tales efectos de una empresa de factoraje nacional con corresponsal en el extranjero.

Los procedimientos de operación son similares al tradicional o local.

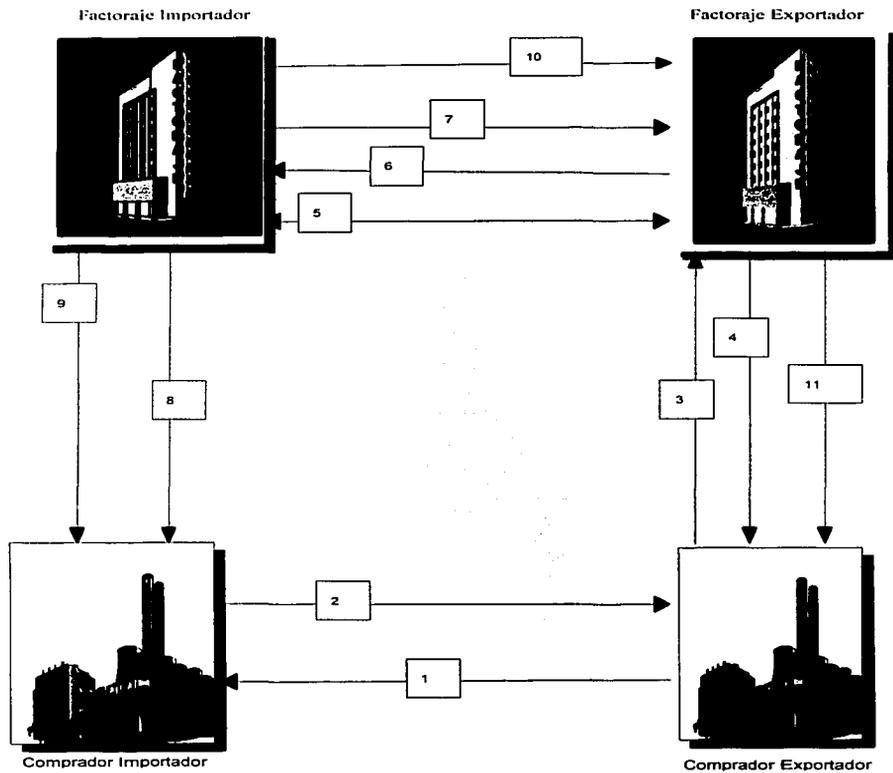
MECÁNICA DE OPERACIÓN :

1. Vende producto o mercancía.
2. Emite derecho de crédito, (factura, pagaré, contrarecibo, etc)
3. Firma contrato de factoraje y transmite derechos de crédito.
4. Anticipa.
5. Firman contrato “interfactor agreement”. (contrato entre factorajes)
6. Transmite derechos de crédito y envía documentos
7. Anticipa.
8. Notifica.
9. Cobra al Vencimiento.
10. Regresa aforo.
11. Regresa aforo.

Este tipo de factoraje puede ser:

- a.- Con recurso.
- b.- Sin recurso.
- c.- Con y sin recurso.
- d.- Únicamente administración y cobranza.

MECÁNICA DE OPERACIÓN FACTORAJE INTERNACIONAL



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.1.7 OTRAS MODALIDADES MENOS UTILIZADAS.

REFACTORAJE:

Se deriva legalmente de la regla décima cuarta de operación de empresas de factoraje emitidas por la Secretaria de Hacienda y Crédito Público que dice:

“Las empresas de factoraje financiero podrán celebrar operaciones de refactoraje financiero, es decir, transmitir los derechos de crédito provenientes de los contratos de factoraje a otras empresas de factoraje financiero, sujetándose en todo momento a las disposiciones aplicables.”⁷

En esta modalidad una empresa de factoraje solicita a otra le otorgue una línea de crédito, para utilizarla descontando documentos de sus operaciones normales.

La razón por la cual las empresas de factoraje requieren de fondeo de otras empresas del mismo giro y no de instituciones bancarias, se debe a que estas últimas no les autorizan la línea de crédito que solicitan o por que su línea ya establecida no satisface sus necesidades de financiamiento.

⁷ **Legislación Bancaria, Leyes y Códigos de México, Editorial Porrúa, Edición Quincuagésima tercera, Impresión 8 de febrero del 2002, Página 518.**

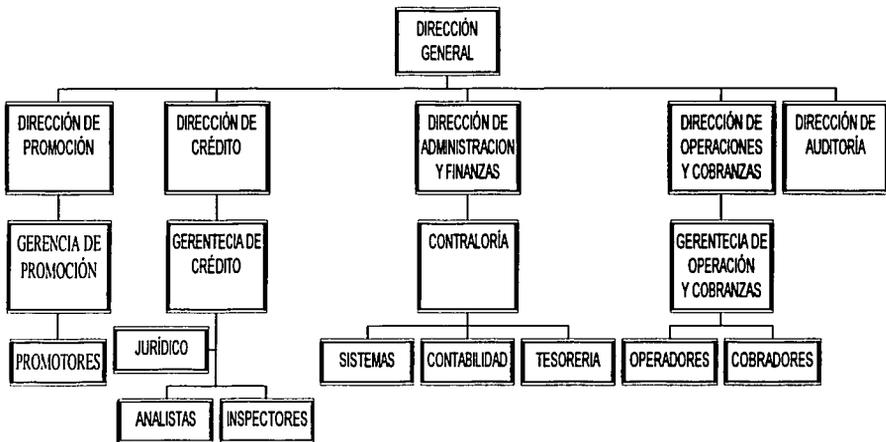
Cuando una empresa de factoraje se fondea con recursos de otra, su costo de fondeo se incrementa considerablemente, ya que la tasa de interés que cobran las empresas de factoraje financiero generalmente son mayores a las que ofrecen las instituciones bancarias. Por esta razón este tipo de operaciones no son muy comunes ni frecuentes.

FACTORAJE SINDICADO:

Consiste básicamente en la compra compartida de la cartera de una empresa, se presenta con carteras que superan los recursos de cualquier empresa de factoraje financiero de manera individual, por lo que varias empresas de factoraje unen sus recursos invitadas por el factoraje que hizo el contacto quien tiene como beneficio adicional un porcentaje de los recursos que cada factor coloque. La operación se realiza de manera similar a la operación normal dependiendo de la modalidad.

CAPÍTULO 3:
DEPARTAMENTOS Y FUNCIONES QUE INTERVIENEN EN EL
PROCESO DE ANÁLISIS DE CRÉDITO.

3.1 Organigrama propuesto de una empresa de Factoraje Financiero.



La estructura organizacional depende del volumen de operación, cobertura y tamaño de cada empresa de factoraje.

3.2. ÁREAS Y FUNCIONES

3.2.1 DEPARTAMENTO DE PROMOCIÓN:

OBJETIVOS:

Diseñar programas y estrategias comerciales que permitan la presencia, desarrollo y fortalecimiento de los servicios financieros que ofrece la empresa de factoraje, en los mercados nacionales e internacionales; lograr la mayor productividad, seguridad y rentabilidad en la colocación de los recursos económicos de la empresa.

Captar nuevos clientes de los diferentes sectores productivos, buscando consolidar una cartera de alto nivel crediticio y moral.

Identificar prospectos en diversas áreas geográficas, apoyando sus necesidades de capital de trabajo.

Mantener la relación con los clientes en una forma personalizada y permanente.

FUNCIONES:

Dar a conocer en que consiste el factoraje, sus modalidades tanto a las empresas, cámaras industriales, etc., a través de los diversos medios.

Ofrecer atención y asesoría personalizada a empresas, prospectos y cedentes.

Integrar la información financiera y legal de las empresas prospectos de los diversos sectores de la economía. (micro, pequeña y mediana)

Buscar continuidad en las operaciones.

Establecer contacto con agrupaciones empresariales, corporativos y dependencias oficiales.

Coadyuvar en la gestoría de cobros difíciles, conjuntamente con el área de operaciones y cobranza, así como con el área jurídica.

Elaborar reportes de las actividades comerciales realizadas y Status.

Realizar estudios de mercado, con aspectos comparativos con otras instituciones financieras del medio.

Efectuar visitas periódicas a clientes y deudores.

3.2.2 DEPARTAMENTO DE CRÉDITO:

OBJETIVOS:

Establecer los parámetros de calificación de líneas de factoraje.

Desarrollar y proponer manuales de políticas que regulen el flujo de la operación.

Establecer la normatividad para el establecimiento de líneas de factoraje y operaciones eventuales.

Analizar, evaluar y emitir opinión sobre la situación financiera y de mercado de la empresa solicitante, con la finalidad de evaluar el riesgo en el otorgamiento de una línea de factoraje.

FUNCIONES:

Dirigir, coordinar y supervisar todas las actividades necesarias para el otorgamiento de líneas de factoraje, cuidando en todo momento, que se presente a los órganos colegiados (Comités de Crédito) la información necesaria y suficiente que permita evaluar los riesgos y la oportuna recuperación de los financiamientos otorgados.

Revisar publicaciones que permitan verificar que a las empresa prospectos, cedentes y deudores, no se encuentren con demandas, suspensión de pagos o en quiebra.

Turnar al área legal las actas (constitutiva, poderes, aumentos de capital, etc) de las empresas, con la finalidad de que se elabore un dictamen jurídico.

Capturar y registrar los estados financieros por los prospectos en formatos ya diseñados, con el objeto de determinar razones financieras y flujos de efectivo, obteniendo un preanálisis de la situación financiera de la empresa.

Proporcionar al área de inspección toda la información necesaria para su estudio y visita a la empresa prospecto, así como las dudas financieras, para que estas sean aclaradas durante la visita correspondiente.

Coordinar y controlar las solicitudes de referencias comerciales, bancarias, la verificación de la sociedad e inmuebles de la sociedad y de los avales propuestos en el Registro Público de la Propiedad y Comercio, a través de agencias especializadas contratadas. Es importante mencionar que algunas empresas de factoraje cuentan con personal asignado para esta función.

Elaborar el informe del estudio de crédito que incluya el análisis cualitativo y cuantitativo del solicitante para su presentación ante el comité de crédito o junta de consejo correspondiente.

Informar a las áreas involucradas las resoluciones correspondientes emitidas por el comité de crédito, anexando copia de los términos y condiciones por prospecto o cliente, que hayan sido autorizados.

Integrar y custodiar los expedientes de crédito de los clientes autorizados y entregar la documentación de los prospectos declinados al área de promoción.

Participar en la calificación de la cartera de crédito.

Registrar en el sistema de computo, las líneas de factoraje autorizadas por la junta de consejo o comité de crédito.

Administrar y custodiar los archivos de trabajo, respaldándolos en dispositivos magnéticos.

INSPECCIÓN.

Dentro del Departamento de Crédito se encuentra el área de Inspección a Cedentes y Prospectos la cual realiza las siguientes actividades o funciones.

OBJETIVOS:

Supervisar, coordinar y establecer un programa de visitas a los prospectos y cedentes, verificar que la información financiera sea confiable y esté

elaborada razonablemente; conocer la situación organizacional y contable de la empresa así como su entorno económico, emitiendo una opinión que apoye resolución de las solicitudes.

FUNCIONES:

Asistir a la empresa para conocer a fondo a los cedentes y prospectos, con el propósito de obtener los elementos de juicio necesarios para la adecuada toma de decisiones.

Identificar de acuerdo a la actividad, tamaño de la empresa y del preanálisis realizado por el área de crédito, los aspectos más relevantes que contribuyan a una adecuada comprensión del negocio.

Existen dos tipos de visitas: a).- revisiones iniciales y b).- periódicas.

A).- REVISIONES INICIALES.

Son aquellas en las que no se tiene ningún antecedente de la empresa, debiéndose efectuar una evaluación que comprende los siguientes aspectos:

Validar los estados financieros contra balanza de comprobación y/o libro mayor.

Analizar los rubros más importantes de la información financiera en base al tipo y giro de la empresa, administración, entorno económico y fiscal

Verificar el comportamiento de la cartera propuesta a ceder.

Revisar y analizar la situación fiscal.

Realizar un recorrido por las instalaciones de la empresa a fin de evaluar las condiciones físicas de su maquinaria, proceso productivo, logística, así como su estructura organizacional.

B).-REVISIONES PERIÓDICAS.

Son aquellas en las que la empresa de factoraje ya cuenta con ciertos elementos y antecedentes de la empresa, se basa primordialmente en retroalimentar y actualizar la información obtenida en la revisión inicial, ya sea para recalificar, incrementar o solicitar nuevas líneas en sus diferentes modalidades. Igualmente, se aplica a cedentes que presentan riesgos importantes en relación a la cartera autorizada.

Los aspectos a considerar son los siguientes:

Verificar la existencia real de la cartera cedida, especialmente en los casos en que las empresas trabajen bajo la modalidad de factoraje con recurso con mandato de cobranza.

Determinar comportamiento crediticio de los cedentes, con base a la experiencia y comentarios del área de operaciones y cobranza.

Después de la visita, el inspector realiza su informe respectivo, con el propósito de integrarlo al estudio de crédito turnándolo posteriormente al comité de crédito para su autorización o declinación.

Algunas empresas de factoraje no cuentan con el área de inspección, por lo que éstas labores son realizadas por el área de promoción. Sin embargo se recomienda que esto no sea así, ya que el promotor se convierte en juez y parte, perdiendo su objetividad. En algunos casos se realiza vía telefónica por el analista, perdiéndose la veracidad de la información.

3.2.3 DEPARTAMENTO LEGAL O JURÍDICO

OBJETIVOS:

Gestionar y validar la celebración de la totalidad de los contratos por la empresa, asegurando invariablemente su apego a derecho.

Validar que la información recibida para la autorización de líneas, cubra los requisitos de formalidad: constitución de la empresa, poderes de los contratantes, documentación de los obligados solidarios.

Difundir las reformas e información relevante del Diario Oficial de la Federación, revistas, así como de diarios locales y/o gacetas.

Asesorar y apoyar al área que lo requiera en la interpretación de las leyes.

Asegurar que los procedimientos del factoraje, se encuentren invariablemente apegados a derecho.

FUNCIONES:

Elaborar y actualizar los contratos relativos a factoraje, en sus diferentes modalidades: factoraje con recurso, mandato de cobranza, sin recurso, proveedores, etc.

Requerir la documentación necesaria para la elaboración de los contratos.

Verificar los aspectos legales en todo tipo de contratos que celebre o en los que intervenga la empresa de factoraje, con el objeto de asegurar sus intereses. (contratos de líneas bancarias, refactoraje financiero, contratos de Arrendamiento (puro y financiero), aseguramiento de bienes y daños a terceros, títulos de crédito, etc.

Validar y comprobar la existencia de los documentos que respalden la aprobación de líneas de crédito: (acta constitutiva, modificaciones, cambios de denominación social, incrementos del capital social, poderes de los representantes legales de la sociedad con facultades para realizar actos de administración, dominio y suscripción de títulos de crédito, comprobantes de alta en el registro federal de contribuyentes, etc.). Este proceso se le conoce como dictamen jurídico, cuyo propósito es disminuir riesgos en las operaciones.

Recabar, controlar y custodiar las tarjetas de firmas e identificaciones de los representantes y obligados solidarios o avales.

Cotejar y verificar firmas de los siguientes documentos: solicitud de anticipo, contratos de cesión de documentos mercantiles (pagaré; contrarecibos, facturas, pedidos, letras de cambio, etc.).

Recopilar y preparar la documentación necesaria para la recuperación de créditos vía judicial, para su remisión al área jurídica si se trata de un grupo financiero o en caso de ser un factoraje independiente al despacho de abogados externos designado por la Dirección General.

Realizar el control y seguimiento de los asuntos en poder de abogados externos, para presentar el informe de gestión al cuerpo directivo.

Revisar el Boletín judicial, Diario Oficial de la Federación y Publicaciones similares, respecto de las demandas presentadas en contra de diversas empresas que pudieran tener relación con la empresa de factoraje; empresas declaradas en quiebra, o en suspensión de pagos, así como las modificaciones a las disposiciones legales que afecten en forma directa al factoraje.

Participar en la calificación de la cartera de crédito.

Elaborar conjuntamente con el área de sistemas y procedimientos, manuales con respecto a los aspectos legales, cuidando en todo momento que cubran las disposiciones internas y externas inherentes a la empresa.

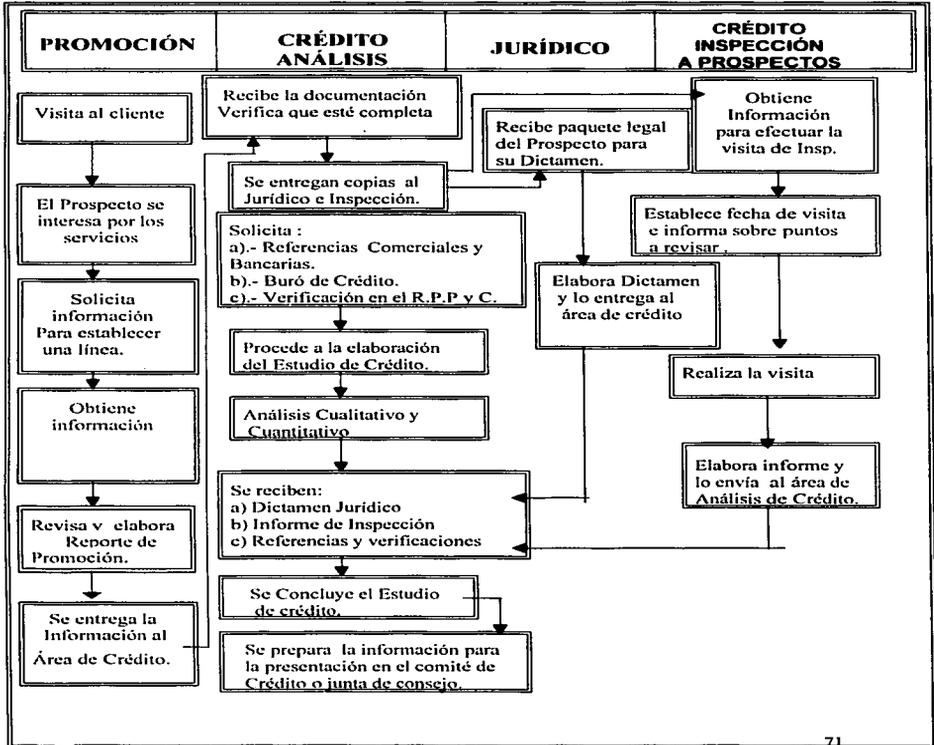
Estudiar, investigar y analizar las diversas leyes que regulan la operación de factoraje, con objeto de proponer estrategias de operación.

Atender las consultas formuladas por las diversas áreas en materia legal.

Estas son las tres áreas básicas que participan activamente en el proceso de análisis y evaluación de la empresa solicitante hasta la autorización de las líneas de crédito. Gráficamente la secuencia es la siguiente.

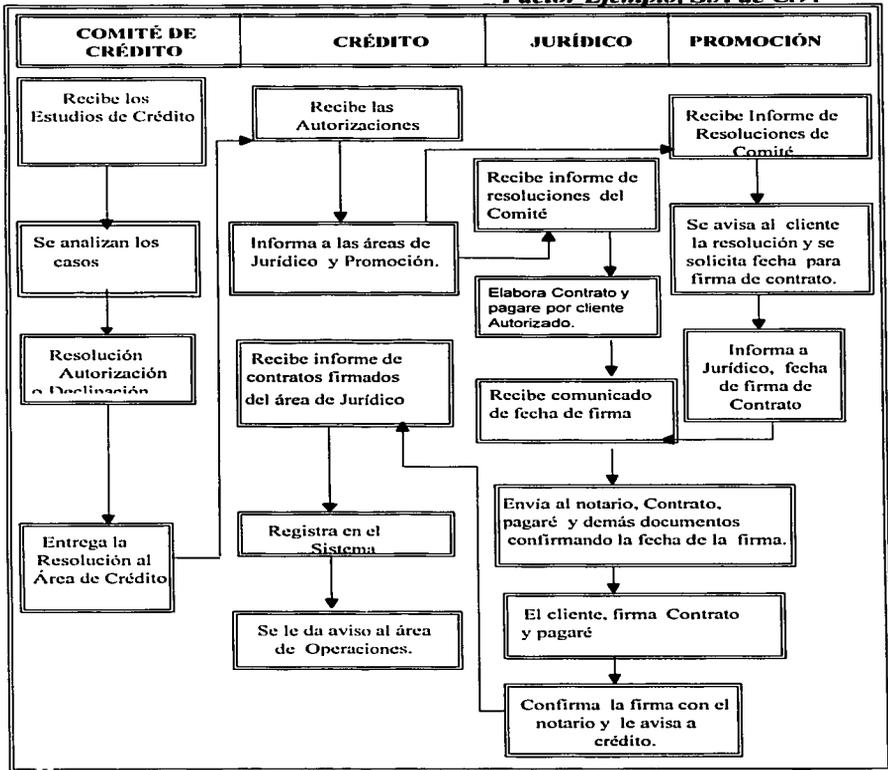
PROCESO DE CRÉDITO

Factor Ejemplo, S.A de C.V.



PROCESO DE AUTORIZACIÓN DE LÍNEAS DE CRÉDITO

Factor Ejemplo, S.A de C.V.



CAPÍTULO 4:

JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO DE CRÉDITO EN UNA EMPRESA DE FACTORAJE FINANCIERO Y MÉTODOS DE ANÁLISIS.

4.1 NECESIDAD DEL ANÁLISIS DE CRÉDITO EN UNA EMPRESA DE FACTORAJE.

El Artículo 45-R de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, establece lo siguiente:

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

Las operaciones a que se refiere en la fracción II del Artículo 45-B, (factoraje con recurso) deberán ser congruentes con la capacidad económica real de los clientes y con la naturaleza y clase de los derechos de crédito que se hayan transmitido.”

Para poder definir los parámetros de solvencia económica y moral, seguridad, liquidez y determinar que derechos de crédito son los más apropiados para adquirir por la empresa de factoraje, así como la congruencia en el monto de la línea y establecer la rentabilidad de las operaciones, el análisis de crédito se justifica plenamente como una opción para lograrlo.

Para apreciar todos estos aspectos en las empresas de factoraje se realiza un estudio de crédito que se divide en dos; análisis cualitativo y cuantitativo,

siendo ambos complementarios, basado en la información proporcionada por la empresa solicitante, el cual debe de cumplir con el objetivo principal que es el proporcionar un documento, con calidad e información suficiente para la adecuada toma de decisiones.

Análisis Cualitativo:

Es aquel que contempla aspectos no tangibles y difíciles de valorar. Se fundamenta principalmente en el estudio de los antecedentes de la empresa y su entorno, nos permite tener una visión específica de la entidad en lo que se refiere a la administración, dirección, trayectoria, calidad moral y económica de los accionistas, mercado, productos, etc.

Análisis Cuantitativo:

El análisis cuantitativo se realiza a partir de las cifras de los estados financieros proporcionados por el prospecto o cedente mediante procedimientos convencionales. Se refiere a las cantidades y su medición, se apoya en técnicas matemáticas y estadísticas (porcentajes, cifras absolutas y relativas, índices, tendencias, gráficas, etc.) para observar el comportamiento de los diversos factores en un área determinada.

El análisis financiero, se clasifica en externo e interno.

El análisis financiero interno es aquel elaborado por personas de la misma empresa el cual suele ser más completo, originado a que se cuenta con mayor información en el momento oportuno.

El análisis financiero externo es utilizado por personas y organismos ajenos a la empresa en estudio (instituciones de factoraje, grupos financieros, proveedores, acreedores, gobierno, sindicatos, inversionistas, etc.) que tienen algún interés en particular en el negocio, dependiendo de su objetivo específico. (otorgar líneas de crédito, préstamos, inversión, etc.)

La información cuantitativa de una empresa se genera a través de la contabilidad financiera, misma que se define a continuación:

"Contabilidad Financiera: Es la técnica que se utiliza para producir sistemáticamente y estructuralmente información cuantitativa expresada en unidades monetarias, de las transacciones que realiza una entidad económica y de ciertos eventos económicos identificables que la afectan, con el objeto de facilitar a los diversos interesados, el tomar decisiones en relación con dicha entidad económica."⁸

⁸ Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, Emitido por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. en su Boletín A-1 párrafo 10, página 3, México, 2003.

A continuación se mencionan algunas definiciones de estados financieros:

"Los estados financieros son aquellos documentos que muestran la situación económica de una empresa, la capacidad de pago de la misma a una fecha determinada o bien el resultado de operaciones en un periodo" ⁹

"Los Estados financieros son los documentos que concentran el registro de las operaciones de la empresa, en forma ordenada, resumida, cuantificada, confiable y accesible, con el objeto de que sean utilizados en el conocimiento y análisis de la empresa para la toma de decisiones. Por medio de los estados financieros se llega al conocimiento profundo de lo que es una organización o ente económico." ¹⁰

"Los Estados Financieros son resúmenes esquemáticos que incluyen cifras, rubros y clasificaciones; reflejan hechos contabilizados, convencionalismos contables y criterios de personas que los elaboran." ¹¹

Los podemos definir como reportes numéricos, que tienen como objetivo proporcionar información sobre la situación financiera de una empresa a una

⁹ Abraham Perdomo Moreno, *Análisis e Interpretación de Estados*, Editorial E Thomson, SA de CV, México 2002, página 1

¹⁰ Dr. Luis Haime Levy, *Planeación Financiera en la Empresa Moderna*. Ediciones Fiscales Isef, S.A. México 2002, página 47

¹¹ Alberto García Mendoza, *Análisis e Interpretación de la Información Financiera*, Compañía Editorial Continental, México, 2002, página 1

fecha determinada y los resultados de sus operaciones en un periodo determinado, así como los cambios en su situación financiera durante un periodo determinado. Son elaborados en base a principios de contabilidad generalmente aceptados y tienen que cumplir con su objetivo principal que es informar, deben de ser confiables, oportunos, periódicos y universales.

El Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C, en su Boletín B-1 párrafo 19 Libro: Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, considera como estados financieros básicos los siguientes:

- ✓ Estado de Situación Financiera o Balance General
- ✓ Estado de Resultados
- ✓ Estado de Cambios en la Situación Financiera
- ✓ Estado de Cambios en el Capital Contable

Estado de situación financiera o Balance General; es un estado financiero básico que muestra la estructura financiera (activos, pasivos y capital contable de un ente económico a una fecha determinada).

Es un estado estático, ya que refleja los derechos y obligaciones que tiene una empresa a una fecha determinada.

El Estado de Resultados es un estado financiero Básico, dinámico, que presenta información relevante acerca de las operaciones desarrolladas por una entidad durante un periodo determinado. Mediante la determinación de

la utilidad neta y la identificación de sus componentes, mide el resultado de los logros alcanzados y los esfuerzos desarrollados por la entidad durante el período consignado (Boletín B-3)

Se debe visualizar en forma integral, no sólo debe importar si la empresa obtuvo utilidad o pérdida sino cómo se originó. Muestra los ingresos, costos, gastos y la utilidad o pérdida resultante del período, por la producción y comercialización de los productos o servicios para los cuales fue creada la empresa.

Estado de Cambios en la Situación Financiera; es un estado básico, dinámico- estático que presenta en pesos constantes los recursos generados o utilizados en la operación. Refleja los principales cambios ocurridos en la estructura financiera de la entidad y su repercusión en el efectivo e inversiones temporales en un periodo determinado. (Boletín B12). Presenta los cambios en la situación financiera de una empresa, como se modificaron sus recursos y obligaciones en un periodo.

Es un estado que detalla la información del manejo de efectivo, detalla como se obtuvieron los recursos y de que forma se utilizaron. Presenta información sobre las decisiones que tomó la empresa en el uso de sus recursos en un período determinado, se elabora mediante la comparación de dos balances generales.

ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA

El Estado de Variaciones en el Capital Contable; refleja los cambios en las inversiones de los accionistas durante un periodo determinado.

Es un estado dinámico, refleja los saldos iniciales y finales así como los movimientos que tuvieron las cuentas que integran el capital contable de la empresa en un periodo determinado, se elabora a partir de la comparación del capital contable en dos diferentes fechas.

Se puede afirmar que una de las principales funciones de los estados financieros es mostrar a los interesados (interna y externamente), la situación financiera de una empresa a una fecha determinada para la adecuada toma de decisiones.

Los estados financieros, comprenden la información contable de un negocio mediante rubros y cifras; sin embargo, la simple lectura de estos conceptos no nos dice si el desarrollo de una empresa es favorable o no, si la tendencia es de crecimiento o estancamiento; no indican la situación actual de un negocio con relación a otros momentos de su vida, tampoco determinan si la administración se ha manejado en una forma correcta y profesional, simplemente nos da un parámetro para interpretar el comportamiento de una empresa en el tiempo.

4.1.1 CONCEPTO DE ANÁLISIS

Un análisis preliminar a los estados financieros es necesario antes de aplicar cualquier método de análisis financiero, se debe leer cuidadosamente cuenta por cuenta del balance general y del estado de resultados, así como las relaciones analíticas o notas para localizar los rubros importantes, con el fin de detectar posibles reclasificaciones o movimientos que puedan dar origen a condiciones especiales en el dictamen o inclusive solicitar información adicional a la empresa.

Antes de entrar en detalle al análisis de crédito, definiré el significado de algunos conceptos que encontraremos posteriormente:

Método: Proceso por medio del cual se dice o hace ordenadamente una cosa.

Los métodos de análisis financieros son: un conjunto de técnicas aplicadas al contenido de los estados financieros a fin de separar sus elementos para poder interpretar su significado, origen, causa y efecto.

Algunas definiciones sobre el concepto de análisis financiero son las siguientes:

E. Galvez Azcanio, lo considera como el método por el cual se llega al conocimiento particular de cada uno de los elementos que forman dichos

estados, con el fin de poder estudiar su comportamiento dentro de la estructura financiera de una empresa.

Para Antonio Vives, es el conjunto de principios y procedimientos empleados en la transformación de la información básica sobre aspectos contables, económicos y financieros en información procesada y útil para la toma de decisiones económicas, tales como: inversiones, créditos, administración de activos y pasivos de la empresa.

Análisis financiero: Es el estudio de las relaciones que existen entre los diversos elementos que integran una negociación o sociedad mercantil, registrados en un conjunto de estados contables pertenecientes a un mismo ejercicio, revisa también la tendencia de los elementos mostrados en una serie de estados financieros correspondientes a periodos sucesivos de tiempo.

El análisis financiero se puede definir como la separación de las partes de un todo para llegar a conocer sus elementos y de esta manera poder interpretar los estados financieros.

En el análisis financiero. Los métodos analíticos se emplean para medir y determinar las relaciones entre partidas de los estados financieros correspondientes a un ejercicio y sus cambios con respecto a ejercicios anteriores. El propósito es contar con elementos de juicio que permitan explicar e interpretar la situación financiera de una empresa y su trayectoria

para la correcta toma de decisiones, basándose en la evaluación del pasado (administración del negocio, resultados, deficiencias, rendimiento, etc.) podemos proyectar el futuro y determinar la necesidad financiamientos, estimar dividendos, controlar el efectivo y la estructura del capital de trabajo.

El análisis financiero considera las interrelaciones en los estados financieros por ejemplo: cliente-ventas, comparar la información de dos o más períodos, confronta la información financiera de una empresa con otra del mismo sector. Lo anterior es con el fin detectar oportunidades financieras, evaluar aciertos y deficiencias, conocer tendencias y de ser necesario corregir el rumbo actual.

El análisis financiero tiene las siguientes características:

Es una herramienta o técnica, útil para aquellas personas que tienen que tomar decisiones en relación a un negocio; se practica en organismos sociales, públicos o privados; se basa en el pasado y sirve como medio de control ya que permite conocer las posibles desviaciones pudiéndolas corregir con oportunidad.

Los objetivos del análisis financiero es medir el impacto de factores internos y externos de las empresas:

- ✓ Desarrollo de ventas.
- ✓ La productividad de los recursos.

- ✓ Cumplimiento con las políticas de cartera e inventarios.
- ✓ Control costos y gastos.
- ✓ Revela la rentabilidad de la inversión y de las ventas.
- ✓ Control del apalancamiento y capacidad de cubrir con las obligaciones.

En resumen es el análisis de la estructura financiera de una empresa.

Se sugiere la aplicación de diversos métodos de análisis a la información financiera, con el propósito de contar con un criterio más completo sobre la marcha del negocio; los métodos de análisis no son excluyentes, son complementarios.

Es conveniente aclarar que el éxito en la aplicación de los métodos de análisis depende de la calidad de la información, la creatividad, ingenio y experiencia de la persona que los realiza.

La forma en que se aplica el análisis financiero varía de acuerdo al objetivo y al tipo de usuario.

4.2 REQUISITOS NECESARIOS PARA LA ELABORACIÓN DEL ANÁLISIS DE CRÉDITO.

Cada empresa de factoraje financiero, estipula los requisitos o elementos mínimos para que una empresa o persona física con actividad empresarial, pueda acceder a una línea de factoraje de acuerdo a sus políticas de crédito y a los segmentos del mercado que atiende. Según datos de la CONDUSEF el 90% de las empresas de factoraje solicita la siguiente información:

DOCUMENTACIÓN SOLICITADA CUANDO EL PROSPECTO ES PERSONA MORAL:

- 1.- Solicitud de servicios financieros debidamente firmada, según formato de cada empresa de factoraje. (Anexo No.1)
- 2.- Relación de cartera a descontar o proveedores a los que se les pretende pagar vía factoraje. (Anexo 2).
- 3.- Carta autorización para solicitar referencias al Buró de Crédito, formato específico de cada empresa de factoraje.
- 4.- Copia del registro federal de causantes (R.F.C.). En caso de cambio de domicilio fiscal se le solicita su acreditación. Si se trata de una persona física con actividad empresarial, alta de la S.H.C.P, en la cual se especifique el trabajo que realiza y sus claves.

5.- Identificación oficial de los apoderados de la sociedad.

6.- Tarjeta de firmas con reconocimiento bancario.

DOCUMENTACIÓN LEGAL:

1.- Acta Constitutiva, modificaciones (Aumentos de capital en la parte fija, cambio de denominación, objeto social, poderes para actos de administración, dominio y suscripción de títulos de crédito).

2.- En el caso de sociedades de capital variable, copia del Acta de Asamblea General de Accionistas en la cual se modifica el capital. El monto debe coincidir con la cantidad reportada en sus estados financieros.

INFORMACIÓN FINANCIERA:

1.- Estados financieros dictaminados de los dos últimos ejercicios sociales, en caso de tener obligación de dictaminar según señala el Código Fiscal de la Federación en su artículo No. 32 A ¹²

¹² El Artículo 32- A del Código Fiscal de la Federación.- Menciona que los Contribuyentes obligados a ser dictaminados son: Las personas Físicas con actividades empresariales y las personas morales que reporten ingresos acumulables en el ejercicio inmediato anterior de \$ 27'466,183.13, que el valor del activo determinado ascienda a \$ 54'932,366.26 o que por lo menos 300 de sus trabajadores les hayan prestado servicios en cada uno de los meses del ejercicio inmediato anterior. Cantidades vigentes a partir del 1 de enero del 2003, las cuales son aplicables a los estados financieros al cierre del ejercicio del 2002.

2.- Estados financieros internos con relaciones analíticas de sus principales cuentas, con una antigüedad no mayor de tres meses de la fecha de solicitud, firmados por el representante legal y por el contador de la empresa.

3.- En caso de reportar inmuebles en su activo fijo deberán proporcionar datos del Registro Público de la Propiedad (R.P.P).

4.- En caso de presentar pasivos a largo plazo, copia de los contratos respectivos.

5.- Copia de la declaración de impuestos de los últimos dos ejercicios.

En el activo fijo, deberán desglosar el valor histórico y la depreciación, su revaluación o reexpresión .

Para las personas físicas con actividad empresarial aplican los mismos requisitos exceptuando la documentación legal.

DOCUMENTACIÓN SOLICITADA A LOS AVALES U OBLIGADOS SOLIDARIOS PROPUESTOS: (PERSONAS FÍSICAS)

a).- Relación patrimonial del aval o (es) debidamente firmada, incluyendo los bienes inmuebles libres de gravamen con los que cuenta (n), ubicación,

Compilación Fiscal Correlacionada, Codifiscal Editores 2003.

valor estimado y datos del Registro Público de la Propiedad. La empresa de factoraje proporciona generalmente el formato al cliente. (Anexo No.3)

b).- Copia del registro federal de contribuyentes (R.F.C), comprobante de domicilio, identificación oficial del aval (es) y acta de matrimonio.

c).- Carta autorización para pedir referencias al Buró de Crédito de la (s) persona (s) propuesta (s), debidamente firmada.

DOCUMENTACIÓN SOLICITADA A LOS AVALES U OBLIGADOS SOLIDARIOS PROPUESTOS: (PERSONA MORAL)

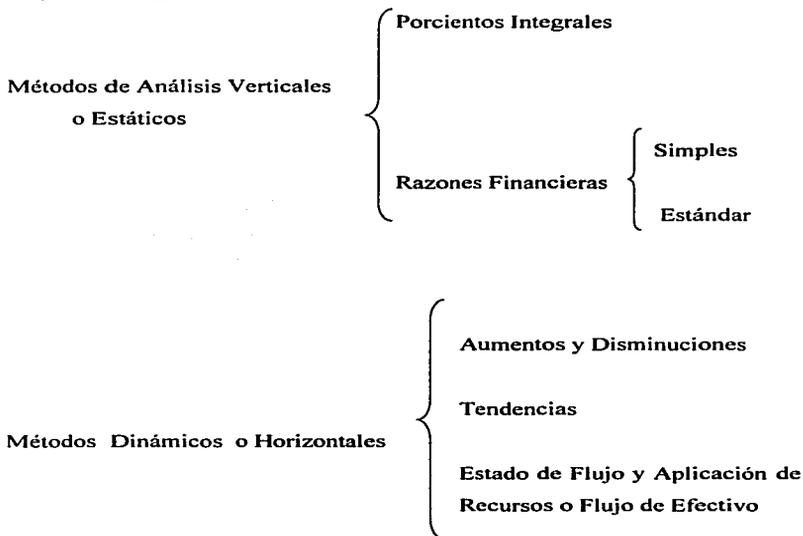
En este caso aplican los mismos requisitos, exceptuando los puntos 1, 2

La empresa propuesta deberá tener dentro de su objeto social una cláusula que especifique la posibilidad de avalar a favor de terceros.

4.3 CLASIFICACIÓN DE LOS MÉTODOS DE ANÁLISIS

En este apartado comentaré los métodos más utilizados en la elaboración del análisis de crédito en las empresas de factoraje.

Los métodos se clasifican de acuerdo al tipo de información que les da origen de la siguiente manera:



4.3.1 MÉTODOS VERTICALES O ESTÁTICOS.

Son aquellos sistemas de análisis que se basan en los datos proporcionados por los estados financieros correspondientes a un mismo período; los más usuales son:

4.3.1.1 MÉTODO DE PORCIENTOS INTEGRALES.

Está basado en el axioma matemático “el todo es igual a la suma de sus partes”; consiste en reducir a porcentajes las cantidades o cifras contenidas en los estados financieros, (Balance General y Estado de Resultados) de acuerdo al procedimiento elegido la base es siempre el 100%, cada uno de los rubros que la conforman equivalen a la proporción que estos representan de la base.

El criterio para la aplicación de este método dentro del Estado de Situación Financiera. (Balance General) es:

Basado en el axioma contable de que el Total de Activo = 100 es igual a la suma del Pasivo más Capital.

Si se toma como base el activo total este representará el 100%; la proporción del activo circulante, activo fijo y activo diferido constituirán una proporción del total que sumada deberán sumar el 100%.

En otras palabras; consiste en dividir cada una de las partes entre el todo, el resultado se deberá multiplicar por 100 para obtener porcentos.

Objetivamente se puede apreciar en el siguiente ejemplo:

CONCEPTO	MONTO	PORCENTAJE
Activo Circulante	\$ 2,000	40%
Activo Fijo	2,750	55%
Activo Diferido	250	5%
Total de Activo	\$ 5,000	100%

Si se tomara como base el activo circulante este representaría el 100% (base) mientras que las cuentas que lo conforman serian porcentajes relativos a dicha base.

CONCEPTO	MONTO	PORCENTAJE
Caja	50	2.5%
Bancos	300	15%
Clientes	600	30%
Documentos por Cobrar	800	40%
Inventarios	250	12.5
Total de Activo Circulante	\$ 2,000	100%

Este cálculo se puede realizar de dos maneras:

1).- Porciento Integral = (Cifra Parcial / Cifra Base)*100 = %;

$$P.I. = (C.P./C.B.)* 100 = \%$$

2).- Determinando un factor o constante. = (100/Cifra Base)Cada Cifra Parcial.

$$F.C. = (100/ C.B) C.P.= \%$$

En el Estado de Resultados, la base son las ventas netas y cada uno de los rubros que la integran representan un porcentaje del total.

Este método de análisis nos permite observar la proporcionalidad de cada partida, cuenta o rubro, con respecto al todo. Se puede aplicar por un período (vertical), en la práctica es recomendable utilizarlo por dos o más periodos para comparar los porcentos de acuerdo al análisis horizontal. De esta manera se detecta qué cuentas se modificaron de manera significativa y se evalúa el origen de las variaciones, para determinar tendencias. En la práctica se utiliza el análisis vertical en el balance. El horizontal y vertical se aplica en el estado de resultados.

4.3.1.2.- MÉTODO DE RAZONES:

Concepto y objetivos de las razones:

Desde el punto de vista matemático razón es la relación que existe entre dos cantidades de la misma especie.

Se entiende por razón el número que expresa la medida de una magnitud al compararla con otra unidad, es el cociente resultante entre dos cantidades. Las razones financieras son herramientas que relacionan cifras de los estados financieros con el objeto de conocer su dependencia.

El propósito de éste método es el estudio y la interpretación de las relaciones o cocientes numéricos que existen entre los diversos valores que integran los estados financieros.

Al aplicar estas relaciones se puede obtener una serie de observaciones sobre la estructura financiera y productiva de una empresa.

El análisis a base de razones se utiliza también para determinar probabilidades y tendencias, muestra los puntos débiles en el negocio y sus principales fallas. Es importante seleccionar relaciones proporcionales adecuadas con las cifras de mayor significado. Es decir, los elementos que tengan entre sí lazos estrechos de dependencia.

Una sola razón no ofrece generalmente la información necesaria para juzgar el funcionamiento total de una empresa por lo que se debe aplicar en combinación con otras, el resultado de las razones simples depende siempre del giro y objeto de la empresa analizada.

Para efectos de análisis, las razones financieras se clasifican en dos grupos:

- 1.- Razones Simples**
- 2.- Razones Estándar.**

Razones simples: son aquéllas que se refieren a una entidad específica. Dependiendo de la naturaleza de las partidas que las integran se pueden subclasificar de la siguiente manera:

a).- Razones estáticas. Indican la relación cuantitativa que existe entre partidas del Estado de Posición Financiera o Balance General.

b).- Razones dinámicas. Expresan la relación cuantitativa entre partidas del Estado de Resultados.

c).- Razones Estático - Dinámicas. Reflejan la relación cuantitativa entre partidas del Estado de Posición Financiera (Balance General) y el Estado de Resultados.

Las razones más comunes dentro del análisis de crédito en una empresa de factoraje son las siguientes:

A).- Razones de liquidez.

B).- Razones de actividad o productividad.

C).- Razones de apalancamiento o endeudamiento.

D).- Razones de rentabilidad

A) RAZONES DE LIQUIDEZ:

Liquidez es la capacidad de pago inmediata de los compromisos a corto plazo (menos de un año), es decir, contar con el efectivo necesario en el momento oportuno para hacer frente a los compromisos contraídos.

La capacidad de pago se refiere a contar con los bienes suficientes para cubrir las obligaciones adquiridas aún cuando sean diferentes del efectivo (inventarios y cuentas por cobrar).

En este grupo de razones y proporciones financieras se relacionan los renglones del balance general del activo circulante contra el pasivo circulante (corto plazo).

Para analizar la liquidez de una empresa, se tomarán las siguientes razones:

1).- Razón de circulante Fórmula: $\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$

Nos indica las veces o pesos que cuenta una empresa en activo circulante para poder pagar el pasivo circulante.

En teoría una razón de 2 a 1 se considera satisfactoria. Siempre es importante considerar la calidad de las cuentas que integran el activo circulante y el giro de la empresa que se evalúa.

2).- Prueba del ácido Fórmula: $\frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Circulante}}$

Esta razón nos da la pauta para conocer la capacidad de pago de la empresa para hacer frente a sus obligaciones inmediatas. La razón se concentra en el efectivo, los valores negociables y las cuentas por cobrar. Representa, la

suficiencia o insuficiencia de la empresa para cubrir los pasivos a corto plazo, muestra el índice de solvencia inmediata.

En este indicador se eliminan los inventarios por considerarlos como el activo circulante de más lenta conversión en efectivo y los que más pérdidas generan cuando su venta es forzosa para liquidar un pasivo de manera inmediata.

En toda empresa es importante mantener una determinada cantidad en efectivo y valores de inmediata realización con el fin de aprovechar oportunidades y poder cubrir necesidades operativas.

Es importante su comparación con las razones obtenidas en la empresa en diversos ejercicios.

3).- Capital de trabajo. Fórmula = Activo Circulante - Pasivo Circulante

Capital de trabajo se define como la inversión necesaria que requiere una empresa para solventar sus necesidades a corto plazo. Su disponibilidad varía en función al tipo de negocio que se analice, financieramente es el conjunto de recursos netos que dispone la empresa para atender sus operaciones inmediatas y de corto plazo.

Estas tres razones son las más empleadas en el análisis financiero en una empresa de factoraje.

B).- RAZONES DE ACTIVIDAD U OPERATIVAS.

Determinan la eficiencia de la empresa en función al manejo de sus recursos.

1.- Rotación de cuentas por cobrar. Fórmula: $\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Cuentas por Cobrar}} = (\text{veces})$

Mide cuantas veces en promedio las cuentas por cobrar se convierten en efectivo. Entre mayor es el indicador es mejor.

También se pueden expresar en días con el objeto de tener una visión más exacta. (Tiempo es igual a días transcurridos en el estado de resultados.)

Días de Cartera = $\frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Ventas Netas}} \times \text{Tiempo (Días)}$

La razón nos proporciona el promedio en días que tardan en convertirse las cuentas por cobrar en efectivo. Determina la eficiencia de la administración en cuanto a sus políticas de crédito y nos indica los plazos promedio de cobro.

2.- Rotación de inventarios. Fórmula: $\frac{\text{Costo de Venta}}{\text{Inventarios}} (\text{Veces})$

Define cuántas veces en promedio son desplazados o vendidos los inventarios de una compañía en un periodo. Entre mayor sea el indicador es mejor, es decir, representa el número de veces que se utilizan los inventarios en el año o período.

Días de Inventarios: Fórmula: $\frac{\text{Inventarios}}{\text{Costo de Ventas}} \times \text{Tiempo (Días)}$

Mide el tiempo promedio en días que tardan en desplazarse los inventarios, en esta razón mientras menos días es mejor.

Del resultado obtenido, podemos concluir si existe una rotación lenta o rápida; en caso de ser lenta puede significar que la compañía tiene una sobre inversión de inventarios en relación a sus ventas, producción o consumo del periodo. Nos permite determinar si esta sobre inversión es consecuencia de incrementos en precios por sus proveedores o por disminución de ventas por diversas causas como: (inadecuada estructura de precios de venta, poca penetración en el mercado, alta competencia o baja calidad de los productos, etc.).

Si la rotación es rápida, nos muestra una eficiencia en las ventas, producción y consumo implicando una ágil convertibilidad en efectivo de las inversiones en inventarios.

Algunos autores consideran conveniente realizar este tipo de razones con un promedio, tomando como base el saldo inicial y final de los inventarios dividido entre dos.

4.- Rotación de Cuentas por Pagar Fórmula: $\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Proveedores}}$ (Veces)

Se refiere a las veces que la empresa solicita financiamiento a sus proveedores.

Mide la eficiencia y aprovechamiento de los créditos otorgados por los proveedores. Indica el número de veces que se pagaron los pasivos durante un periodo.

Días Proveedores: Fórmula: $\frac{\text{Proveedores}}{\text{Costo de Ventas}}$ por tiempo (Días)

Muestra el plazo promedio en días en que la empresa les paga a sus proveedores.

A la expresión antes citada se le conoce también como exigibilidad de cuentas por pagar. Este indicador debe compararse con las políticas o plazos establecidos por los proveedores a fin de evaluar la eficiencia y aprovechamiento de los créditos otorgados a favor de la empresa. Este indicador se debe comparar con la rotación en días de los activos circulantes para determinar si la rotación de la cartera e inventarios de la negociación son acordes al grado de exigibilidad de sus obligaciones a corto plazo,

proporcionando un parámetro del ciclo operativo o económico de la empresa, desde la obtención de los recursos para la compra de materias primas, pago de sueldos y salarios, proceso de producción, hasta la venta del producto terminado.

El ciclo operativo de una empresa, es la sumatoria de las razones en días de las cuentas por cobrar más inventarios más los días de financiamiento en días de los proveedores.

El ciclo financiero de una empresa se determina sumando las razones en días de las cuentas por cobrar más inventarios menos la rotación en días de proveedores.

En resumen la empresa depende de la sincronización de la producción, ventas y cobranza, aunque difícilmente se da en la práctica debido a que los plazos con los clientes tienden a incrementarse y los proveedores tratan de cobrar lo más rápido posible.

La estructura del ciclo económico es determinado en gran manera por el tipo de actividad que realice la empresa. Este tipo de indicadores son de importancia fundamental para la supervivencia de un negocio.

C).- RAZONES DE ENDEUDAMIENTO O SOLVENCIA:

También se les conoce con el nombre de razones de Apalancamiento. Por endeudamiento se entiende la proporción de deuda o pasivos que tiene la empresa respecto a los recursos totales invertidos en la compañía. Muestra el nivel de recursos de terceros con respecto de la inversión por los propios accionistas.

Apalancamiento: Fórmula: $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Capital Contable}} = \text{Veces}$

Refleja la participación de terceros en la empresa respecto a la inversión de los propios accionistas.

Una empresa solvente será aquella que mantenga en términos generales, una mayor proporción de inversión de los accionistas con respecto al riesgo de terceros.

Razón de Estructura de capital: Fórmula $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} = \text{por } 100 = \%$

Indica en que relación los activos totales de la empresa son provistos por acreedores en relación con los aportados por los accionistas y el riesgo que esto significa.

Se le conoce también como razón de deuda, mide el porcentaje de fondos proporcionados por terceros (deuda).

Esta razón muestra el grado de endeudamiento total que tiene una empresa en relación al activo total, quiere decir que % del total de los recursos en operación de la empresa son proporcionados, por los acreedores de la empresa.

Razones de Inversión propia: Fórmula = $\frac{\text{Capital Contable}}{\text{Activo Total}} = \text{por } 100 \%$

Esta razón es complementaria la anterior, define la proporción de los activos totales aportados por los accionistas.

RAZONES DE RENTABILIDAD:

Fórmula $\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas Netas}} = \text{por } 100 = \%$

Indica el porcentaje de utilidad neta después de impuestos por cada peso de ventas. Mientras más alto sea dicho índice mejor.

También se puede calcular con la utilidad antes de impuestos y participación, para evitar distorsión. Esta razón regularmente se determina directamente en el método de porcentos integrales del estado de resultados.

Rendimiento al Activo Total: Fórmula: $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} \text{ por } 100 = \%$

Es el porcentaje de rendimiento o de utilidad generada por la inversión que se mantiene en la empresa sin importar la procedencia de los recursos.

Rendimiento del capital contable: Fórmula: $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}} \text{ por } 100 = \%$

Es el rendimiento que los accionistas obtienen en relación a su inversión.

Rendimiento de los Activos fijos:

Fórmula: $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Fijo}} \text{ por } 100 = \%$

Determina el porcentaje de utilidad que genera el activo fijo de una empresa.

RAZONES ESTÁNDAR:

Tienen como objetivo mostrar cual es el parámetro normal o más común en un grupo de razones, con el fin de compararlo con la razón simple de otra empresa del mismo sector.

Las comparaciones de las medidas estándar con los resultados obtenidos en los estados financieros, permite establecer el grado de eficiencia y desviaciones de la compañía con respecto a los estándares prefijados.

Este tipo de razones se divide en dos grupos:

a).- Razones Estándar Internas: Se elaboran con los datos de operación de la empresa, durante varios ejercicios.

Una empresa de reciente creación, no podrá determinar este tipo de razones

Nos ayuda a determinar la actuación que la empresa ha tenido en ejercicios anteriores, proporciona los elementos necesarios para la elaboración de los estándares internos, además permite conocer la tendencia de las mismas en las operaciones pasadas para regular la actuación presente y estimar el futuro.

b).- Externas: Se formulan tomando como base la información financiera de empresas del mismo sector. En realidad es difícil de obtener ya que cada empresa considera confidencial sus cifras.

Al constituir las es necesario, que las empresas que se agrupan sean similares en cuanto a condiciones de operación y giro.(debe existir uniformidad en las condiciones económicas, métodos contables, producción y en las prácticas de los negocios.)

Estas razones tienen importantes limitantes que podrían llegar a generar una información desvirtuada por las siguientes causas:

- ✓ Los estados financieros de empresas similares, no siempre son elaborados bajo el mismo criterio.
- ✓ El tamaño, las políticas financieras y operativas no siempre son iguales en empresas del mismo giro.
- ✓ En ocasiones los promedios de datos contenidos en fechas distintas, por lo que su aplicación pierde valor o utilidad en épocas de crisis o cambios económicos, como los que están viviendo en nuestro país

Dichas razones por si solas carecen de importancia y significado, pues solo presentan la relación de un concepto respecto a otro. Un análisis combinado ayuda a determinar la situación financiera de la empresa y ubicar su posición dentro de su ramo o giro económico comparando sus indicadores con los estándares de empresas de su mismo género, por ejemplo:

Concepto:	Empresa	Sector	Variación
Liquidez	3.2	3.5	(0.3)
Ácido	1.8	1.8	0.0
Apalancamiento	1.8	2.0	0.2
Días de Cartera	27	30	3
Días de Inventarios	62	50	12
Días Proveedores	45	30	15

En este caso la empresa en estudio se encuentra con índices favorables respecto al sector al que pertenece, excepto en la razón de liquidez que se encuentra tres décimas por debajo del promedio.

En México las razones financieras estándar son poco empleadas y únicamente se utilizan en empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores. Su aplicación resulta complicada ya que los datos resultantes no pueden ser aplicados a la micro y pequeña empresa que representan el 98%, del total, según la Secretaría de Economía.

4.3.2 .- MÉTODOS DE ANÁLISIS HORIZONTALES O DINÁMICOS

Son aquellos que se basan en los datos proporcionados por los estados financieros referidos a varios ejercicios sucesivos. Estudian el pasado de la empresa basándolo en la formulación de estados comparativos que reflejan los cambios ocurridos en diversos periodos, ya que sólo comparando lo pasado con el presente, se podrá predecir el futuro y así planear las mejores alternativas para la empresa.

4.3.2.1 MÉTODO DE AUMENTOS Y DISMINUCIONES.

La base de este método radica en la comparación de varios estados financieros del mismo género, pero correspondientes a dos ejercicios.

La formulación de estados financieros comparativos permite examinar y conocer el porqué de los cambios habidos en una empresa de un período a otro.

Para obtener resultados satisfactorios es necesario contar con suficiente información complementaria que permita conocer el porqué de los cambios observados.

A fin de evitar fallas en la interpretación, resulta conveniente aplicar un criterio prudencia respecto a los datos analizados, ya que las variaciones pueden ser consecuencia de circunstancias especiales, por lo tanto, puede afirmarse que no es suficiente conocer la trayectoria de una empresa, puesto que uno o más ejercicios pueden verse afectados por condiciones anormales.

Las cifras base para la aplicación de tendencias, ya sea de los estados financieros o razones, deben corresponder a ejercicios sucesivos.

Este método es empleado como complemento del método de porcentajes integrales, su aplicación tanto a las cifras de los estados financieros como a las razones financieras.

Los cambios son importantes porque proporcionan una guía al administrador o analista de crédito del comportamiento de las cuentas que integran los estados financieros.

Este método de análisis se utiliza como base para preparación del Flujo de efectivo, el cual consiste en determinar los orígenes y las aplicaciones de los recursos obtenidos.

Compañía Ejemplo, SA de CV

Estado Comparativo de Posición Financiera al 31 de Dic. del 2001 al 31 de dic. del 2002.

(Cifras en miles de Pesos)

ACTIVO:	31-Dic-01	31-Dic-02	Aumentos y (Disminuciones)
Circulante:			
Caja y Bancos	1,358	717	(641)
Clientes	11,138	6,254	(4,884)
Inventarios	2,944	2,190	(754)
Deudores Diversos	7	4	(3)
Pagos Impuestos por Recuperar	75	185	110
Total Activo Circulante	15,522	9,350	(6,172)
Fijo			
Mobiliario y Equipo	322	322	
Depreciación Acumulada	(284)	(305)	(21)
Total Activo Fijo	38	17	(21)
Diferido:			
Gastos Preoperativos	65	65	
Amortización Gastos Preoperativos	(33)	(36)	(3)
Total de Activos Diferidos	32	29	(3)
Total Activo	15,592	9,396	(6,196)
PASIVO:			
Proveedores	11,360	3,522	(7,838)
Impuestos Por Pagar	152	390	238
Acreedores Diversos.			
Total Pasivo.	11,512	3,912	(7,600)
CAPITAL:			
Cap. Social Fijo	15	15	0
Capital Social Variable	970	970	0
Futuras Aportaciones a Cap.	109	109	0
Ut.(Pérdidas) Acumuladas	2,917	2,987	69
Ut. (Pérdida) Del Ejercicio	69	1,403	1,335
Total Capital	4,080	5,484	1,404
Total Pasivo + Capital	15,592	9,396	(6,196)

4.3.2.2 MÉTODO DE TENDENCIAS

Surge como complemento al método de aumentos y disminuciones, se crea con el fin de efectuar comparaciones en más períodos. El método de tendencias también se le conoce como números índice y consiste en mostrar en números índices o relativos, los movimientos de los elementos significativos de los estados financieros comparativos de diversos ejercicios con relación a un ejercicio base. Los resultados se puede presentar por medio de gráficas.

Es un método analítico que consiste en convertir a números índices las cifras absolutas que proporcionan los estados financieros comparativos y analizar la relación existente entre cada partida en particular con otra del mismo concepto.

Es necesario determinar el año base el cual será igual a 100. A partir de ese momento se establecen las relaciones con dicho año, generalmente es el primero o más antiguo. Se puede elegir el año que tenga más significado como punto de partida. A través de este análisis horizontal, las tendencias de los datos financieros y de operación relacionados entre sí pueden apoyar para formarse un juicio sobre las tendencias antes y después del año base”.

Para ejemplificar el mismo lo presento con base a ventas, de lo cual sé estable que el año de 1999 es igual al 100% considerándolo como año base.

AÑOS	IMPORTE:	Incremento en %:
1999	\$ 50,000	100%
2000	60,000	120%
2001	75,000	150%
2002	80,000	160%

Se realiza aplica en la totalidad de los rubros del balance y del estado de resultados.

ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACIÓN FINANCIERA:

ANTECEDENTES:

Según el boletín B11 de la Comisión de principios de contabilidad del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, este estado es el antecedente inmediato del contemplado en el Boletín B12. Es de gran utilidad, ya que muestra, como aspecto relevante, el efectivo generado por la operación de la empresa, reflejando la capacidad generadora de fondos que tiene la organización para hacer frente a sus necesidades, presenta el total de recursos obtenidos de fuentes externas a la empresa, (créditos) la suma de ambos renglones es el total de recursos monetarios con los que contó durante el periodo analizado.

Permite obtener el monto de las inversiones realizadas en efectivo, hayan sido a corto o largo plazo, así como las aplicaciones de fondos en la liquidación de pasivos, la suma de estos dos renglones se refiere al total de recursos aplicados en la operación.

La diferencia entre el total de recursos disponibles y el total de fondos aplicados es el aumento o disminución del efectivo neto de la empresa, durante un periodo.

La importancia de este estado radica en poder desglosar el estado de situación financiera (balance) en sus partes integrantes para conocer la ruta completa que siguieron los recursos generados internamente o externos, con el fin observar como fueron aplicados o invertidos, muestra la capacidad generadora de fondos de la empresa durante un periodo y permite presupuestar la aplicación de recursos en los distintos rubros de acuerdo a sus necesidades de la compañía.

De acuerdo con el Boletín B12 de Principios de Contabilidad del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C, el estado de cambios en la situación financiera tiene como objetivos primordiales, los siguientes:

- a).- Evaluar la capacidad de la empresa para generar recursos.**
- b).- Conocer y evaluar las razones de las diferencias entre la utilidad neta y los recursos generados o utilizados por la operación.**
- c).- Evaluar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones, pagar dividendos y en su caso, anticipar la necesidad de obtener financiamiento.**
- d).- Evaluar los cambios experimentados en la situación financiera de la empresa derivados de transacciones de inversión y financiamiento ocurridos durante el periodo.**

El estado de cambios en la situación financiera debe presentarse en pesos constantes del último ejercicio y mostrara las modificaciones registradas en cada uno de los principales rubros que integran la estructura financiera de una empresa, conjuntamente con el resultado del periodo, así como el cambio en el efectivo y de las inversiones temporales de una empresa en un periodo determinado.

Se divide en tres grandes bloques de información, en donde se concentran los recursos generados y utilizados durante el período dado, provenientes de:

1).- La operación; 2).- El financiamiento y 3).- La inversión

Este Estado parte de la utilidad o pérdida neta del ejercicio, antes de partidas extraordinarias cuando existen, a la cual se le suman o restan los siguientes conceptos:

1).- OPERACIÓN:

a).- Las partidas del Estado de resultados que no son generadas por movimientos de efectivo, o bien que su resultado neto esté ligado con actividades de financiamiento o de inversión, con excepción de las estimaciones para valuación de activos circulantes. Los casos más representativos son la depreciación y amortización, cambios netos en

impuestos diferidos a largo plazo, participación de utilidades de subsidiarias y asociadas menos los dividendos cobrados en efectivo de las mismas.

b).- Los incrementos o reducciones en las diferentes partidas relacionadas directamente con la operación de la empresa, disminuciones de las estimaciones de valuación correspondiente. Ejemplos de estas partidas son: incrementos o disminuciones en cuentas por cobrar o clientes, inventarios, cuentas por pagar a proveedores, impuestos por pagar u otras cuentas por cobrar y por pagar operativas.

2).- - FINANCIAMIENTO:

a).- Créditos recibidos a corto plazo y largo plazo, exceptuando los provenientes de proveedores y acreedores relacionados con la operación de la empresa.

b).- Pagos a capital, a pesos constantes, realizados contra los créditos anteriores, excepto sus intereses.

c).- Incrementos de capital por recursos adicionales, incluyendo la capitalización de pasivos.

d).- Reembolsos de capital (disminución de capital social)

e).- Dividendos pagados en efectivo.

3).- INVERSIÓN:

- a).- **Adquisición, construcción y venta de inmuebles, maquinaria y equipo.**
- b).- **Compra de acciones de otras empresas, con carácter permanente.**
- c).- **Cualquier inversión o desinversión (venta de activos fijos) de carácter permanente**
- d).- **Préstamos efectuados por la empresa.**
- e).- **Cobranzas de créditos otorgados, en pesos constantes, con excepción de sus intereses.**

La obligación de los Contadores Públicos de presentar este estado que se inició a partir del 1° de enero de 1990, en sustitución del anterior estado de cambios en la situación financiera con base a flujo de efectivo. El proceso de elaboración es similar, ya que se parte de dos balances generales a distintas fecha, se analizan y depuran sus variaciones, finalmente, se estructura el Estado, contemplando sus tres partes fundamentales.

El Estado Cambios y Aplicación de Recursos o Flujo de Fondos. Es un estado financiero dinámico que refleja el movimiento de recursos que la empresa empleó para la realización de sus operaciones, mostrando básicamente como se originaron y como se aplicaron los recursos. Define la

capacidad o incapacidad para generar recursos. Se le conoce también como: "estado de origen y aplicación de fondos", "estado de movimiento de fondos" o "estado de cambios en la posición financiera con base en efectivo".

Los rubros principales que propician la generación de fondos son: aportaciones en efectivo de los propietarios (capital social), préstamos de terceros (pasivos), realización de actividades propias de la empresa (venta de bienes o servicios) y operaciones complementarias (enajenación de activos, beneficios fiscales, resultados financieros de periodos anteriores, etc.).

Los aspectos que contemplan el destino de los fondos son: erogaciones por operaciones propias de la empresa (compra de materias primas, mercancías, gasto operativo), adquisición de activos fijos (equipo, maquinaria, muebles e inmuebles, etc.), gasto administrativo, pago de pasivos, incremento de capital con cargo a la empresa y pago de dividendos, etc.

Para identificar los orígenes y las aplicaciones de fondos, se comparan dos balances. Los "orígenes" están representados por los movimientos correspondientes a: aumentos de pasivo, aumentos de capital contable o disminuciones de activo; las aplicaciones están conformadas por: disminuciones de pasivo, disminuciones de capital contable o aumentos de activo. La diferencia entre los orígenes y las aplicaciones representa el flujo

de fondos, es positivo si la suma de fondos provistos excede a los recursos aplicados, es negativo si se emplean mas fondos de los provistos.

Normalmente este flujo de fondos comprende un período de un año, sin embargo puede formularse por un lapso mayor o menor, según las fechas de los balances. Lo recomendable es ajustarse a un ejercicio anual, ya que en plazos menores dificilmente se den cambios significativos.

El flujo de fondos se elabora con la finalidad de:

- **Proporcionar información sobre los cambios que la posición financiera sufrió durante el período analizado, determinando y clasificando aquellas operaciones que originaron variaciones.**
- **Definir la obtención de financiamientos y su correspondiente canalización.**
- **Medir la capacidad de la empresa para generar efectivo a través de sus operaciones propias y externas.**

El análisis de la proporción de recursos obtenidos por operaciones normales y otras fuentes, se puede hacer por medio de este estado financiero. Dentro del contexto contable se manejan los conceptos de recursos y fondos, por lo que es importante evitar que se apliquen en el mismo sentido, los "fondos" se refieren al efectivo o dinero, los "recursos" son los bienes y derechos que la empresa utiliza para el desarrollo de sus operaciones.

Toda empresa requiere de fondos para su operación, si cuenta con un flujo adecuado le permite hacer frente a sus obligaciones. La previsión de fondos va en función a las necesidades de la empresa, dependiendo de los siguientes puntos:

- ✓ Tipo de negocio
- ✓ Volumen de ventas
- ✓ Fluctuaciones de temporada
- ✓ Rotación de las cuentas por cobrar
- ✓ Rotación de inventario
- ✓ Condiciones de créditos recibidos
- ✓ Estructura de pasivos
- ✓ Planes de modernización o expansión
- ✓ Cambios al capital contable

El análisis de crédito debe comprender estos aspectos para evaluar si la obtención de fondos y su aplicación es la correcta.

Desde el punto de vista histórico, el flujo de fondos da a conocer el resultado de las políticas y estrategias que sigue la administración de la empresa para financiar sus operaciones a corto y largo plazo, revela cómo son captados los recursos, en qué renglones del activo se invierten y qué rubros del pasivo y capital se afectan. La función del mismo es determinar la condición económica, financiera y eficiencia de administrativa de la

empresa y proporcionar un mayor grado de seguridad en el otorgamiento del crédito.

El flujo de fondos es un refinamiento del balance general comparativo, que identifica el origen y aplicación de recursos de la siguiente manera:

ORIGEN DE RECURSOS

- ◆ Disminución de activos
- ◆ Aumentos de capital
- ◆ Aumentos de pasivos

APLIACACIÓN DE RECURSOS

- ◆ Aumentos de Activos
- ◆ Disminución de Capital
- ◆ Disminución de Pasivos

Por último las actividades que realiza una empresa se pueden clasificar en:

Actividades de operación:

- ✓ Resultado neto del ejercicio (utilidad o pérdida).
- ✓ Cargos llevados a resultados que no requieren de efectivo (Depreciaciones y Amortizaciones)
- ✓ Variaciones en las cuentas que integran el capital de trabajo.

Actividades de financiamiento:

- ✓ Obtención o pago de créditos financieros.
- ✓ Aumento o disminución en el capital social. (Aportaciones o retiro de capital) y Pago de dividendos.

Actividades de Inversión:

- ✓ Adquisición de activos fijos
- ✓ Inversión en acciones de carácter permanente.

CAPÍTULO 5:

**ESTRUCTURA DE UN ESTUDIO O ANÁLISIS DE CRÉDITO EN
UNA EMPRESA DE FACTORAJE . CASO PRÁCTICO.**

5.1 ESTRUCTURA DEL ESTUDIO DE CRÉDITO EN UNA EMPRESA DE FACTORAJE FINANCIERO.

Cada empresa de factoraje determina las características y requerimientos de información en el estudio de crédito, dependiendo del criterio de los directivos y de las personas que integran el comité en coordinación con el área de crédito.

Es importante ubicar con precisión los aspectos internos de la empresa que se analiza; giro o actividad que realiza, productos que fabrica o comercializa, servicios, proceso de producción, administración, personal, capacitación, capacidad instalada, etc. Así como los factores externos que influyen en su desarrollo. (competencia, tecnología, etc.)

Las consideraciones del estudio de crédito son de manera enunciativa y no limitativa, proporcionan un panorama general al lector de los parámetros más importantes a considerar en su elaboración, ya que el análisis de crédito es un proceso dinámico tan flexible como empresas y giros se analicen, su profundidad depende de la información proporcionada por los clientes o prospectos y otras fuentes, así como el contacto con el cliente permite aclarar dudas y ampliar la información recibida.

Los apartados que se utilizan en la elaboración de un análisis de crédito en una empresa de factoraje financiero son:

- ✓ Análisis cualitativo.

- ✓ Análisis cuantitativo (interpretación de los aspectos financieros).
- ✓ Dictamen o conclusiones.

Es básico evitar la omisión de datos importantes aún cuando no sea posible enmarcarlos en alguno de los apartados indicados anteriormente.

5.1.1 ANÁLISIS CUALITATIVO:

Describe la administración y dirección de la empresa, trayectoria, calidad moral y económica de los accionistas, mercado, productos, etc. Este tipo de análisis lo realizan instituciones bancarias, empresas de factoraje, arrendadoras financieras, casas de bolsa y compañías calificadoras de valores cuando las empresas solicitan algún tipo de financiamiento (créditos, obligaciones, papel comercial, etc.).

Bajo este análisis se estudian los aspectos que denotan cualidad en contraposición a cantidad para efectos del crédito. Se fundamenta principalmente en el estudio de los antecedentes de la empresa, entorno, relación con proveedores, clientes, etc.

La finalidad es detectar riesgos en la operación que pongan en peligro la marcha del negocio durante la vigencia de su relación con la empresa de factoraje.

La información se puede obtener de las siguientes fuentes:

- ✓ **Solicitud de servicios financieros**
- ✓ **Reporte de promoción elaborado por el ejecutivo a través de visitas.**
- ✓ **Referencias comerciales**
- ✓ **Referencias bancarias**
- ✓ **Buró de Crédito.**
- ✓ **Reportes de Cámaras, revistas especializadas e Indicadores Económicos.**
- ✓ **Información legal de la empresa.**
- ✓ **Reporte de inspección realizado por el personal del departamento de crédito.**

Los principales aspectos a considerar son:

ANTECEDENTES LEGALES DEL PROSPECTO:

En esta parte del estudio de crédito se analizan los documentos jurídicos de la empresa y los informes inherentes.

Escrituras las cuales deben ser dictaminadas por el departamento jurídico y cotejadas contra el reporte del Registro Público de la Propiedad y Comercio. Al verificar la sociedad se confirma que la empresa se encuentre debidamente constituida y registrada en el R.P.P y C, que los apoderados tengan facultades para actos de administración, dominio y suscribir títulos de crédito o avalar.

Igualmente se observan los puntos más representativos de la sociedad como son: denominación, régimen legal, objeto, duración, capital social inicial y

actual, personas que integran el cuadro accionario, consejo de administración, modificaciones a los estatutos, cambio de razón social, etc.

SOLICITUD DEL PROSPECTO:

En este punto se define el tipo de línea de factoraje solicitado, monto de línea y aval propuesto.

GIRO ORGANIZACIÓN Y MERCADO:

En esta sección se describe el giro de la empresa, objeto social, dirección, organización, plantilla de personal, instalaciones (propias o rentadas), proceso de producción, etc.

En lo que a personal se refiere se presenta el número de empleados, clasificación (administrativos y operativos), si están afiliados a algún sindicato, si han existido problemas sindicales en los últimos años, nivel técnico de los obreros, programas de capacitación, rotación de personal, despidos, demandas laborales o judiciales de los trabajadores. Estos datos se obtienen del reporte de promoción, de las entrevistas directas con el cliente y de fuentes externas.

Por el lado directivo, se cuestionan; los objetivos y perspectivas de la empresa (planes de ventas, expansión de la capacidad productiva, nuevos mercados, innovación en los productos, tecnología, incrementos de capital, etc.).

PRODUCTOS Y MERCADO:

En este inciso se mencionan aspectos como; los productos que venden, analizando si son primera necesidad o de consumo generalizado, si es producto terminado o complementario, marcas, sector de la población al cual van dirigidos, canales de distribución, participación, competencia, cobertura geográfica, ventas al extranjero, principales clientes, etc.

En cuanto a los canales de distribución; se define la forma de hacer llegar el producto al consumidor final, fuerza de venta directa, representativos o distribuidores, así como apoyos publicitarios y promocionales.

Es importante determinar factores de ciclicidad, moda o temporada que puedan constituir riesgos especiales en la operación de la empresa.

La información sobre el mercado puede ser obtenida de la propia empresa, así mismo es posible recurrir a otras fuentes como revistas especializadas, prensa, cámaras o asociaciones del ramo. Lo cual resulta útil para visualizar las tendencias en el comportamiento de los sectores.

Si la empresa es independiente o pertenece a un grupo, si cuenta con filiales. Las empresas relacionadas tienen una importancia especial para el factoraje financiero, ya que por ningún motivo se debe aceptar cartera a cargo de las mismas, debido a que en la mayoría de los casos suelen compensar saldos entre sí y por consiguiente cuando el factoraje se presenta al cobro, resulta que este no se efectuó.

Resalto la importancia de esta situación con el fin de evitar riesgos innecesarios.

INSTALACIONES:

Se realiza una breve descripción de la planta y de las oficinas administrativas, ubicación, superficie construida y total de terreno, se especifica si las instalaciones son propias o arrendadas, de ser rentadas; a quien, cuanto pagan por el uso de las instalaciones, condiciones y vigencia del contrato.

MAQUINARIA Y EQUIPO:

En esta sección se mencionan los tipos y características de los equipos, tecnología, distribución, programas de mantenimiento, capacidad instalada y utilizada en términos de volumen de producción, señalando en forma breve los pasos para la elaboración del producto final. (proceso productivo) .

INSUMOS Y MATERIAS PRIMAS:

En este punto se evalúan las formas y condiciones de abastecimiento de los insumos al negocio, principales materias primas, procedencia, abastecimiento de los proveedores, tiempo de entrega, condiciones de crédito, servicios complementarios, así como el grado de dependencia.

ECONÓMICOS:

El entorno siempre ha tenido incidencia en el desarrollo de las empresas; en todo evento se presenta una relación de causa y efecto, las medidas tomadas por el Gobierno Federal en materia de divisas, planes de desarrollo económico, inversiones públicas y privadas en proyectos de infraestructura, política monetaria, inflación, aranceles e impuestos. Los cuales afectan la marcha de los negocios.

Esta información se puede obtener de publicaciones oficiales, a través de datos proporcionados por la propia empresa, cámaras o asociaciones empresariales y estudios económicos, etc.

ANÁLISIS DE LAS GARANTÍAS.

En este punto se describen las propiedades del aval u obligado solidario, el resultado de la verificación en el Registro Público de la Propiedad de los inmuebles declarados en la relación patrimonial y de la sociedad.

5.1.2 ANÁLISIS CUANTITATIVO:

Este tipo de análisis se refiere a las cantidades y su medición. Para efectos de crédito se basa principalmente en los estados financieros de la empresa y se aplican diferentes técnicas y métodos para su evaluación.

EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA:

En este apartado, se analiza la estructura financiera de la empresa, haciendo énfasis en las cifras contables más recientes para poder estar en

posibilidades de dar una opinión razonable sobre la situación de la empresa y otorgarle una línea de crédito. Es indispensable evaluar los siguientes aspectos:

- ✓ Análisis de ventas, costos gastos, utilidad, etc.
- ✓ Liquidez, capital de trabajo y flujo de fondos.
- ✓ Ciclo financiero de la empresa.
- ✓ Análisis de las garantías.

En resumen su estructura financiera.

5.1.3. INTERPRETACIÓN.

Una vez obtenida la información cualitativa y cuantitativa, se procede a la elaboración del estudio de crédito valorando la estructura financiera de la empresa solicitante de acuerdo a la metodología planteada.

5.1.4 DICTAMEN

Es la última sección del estudio de crédito, incluye la opinión del departamento de crédito sobre la viabilidad del financiamiento solicitado.

Una vez terminado el estudio, se presenta al comité de crédito, para su autorización o declinación.

A continuación se presenta un caso práctico de un prospecto, integrando los puntos anteriores, destacando que las cantidades se encuentran expresadas en miles de pesos.

FACTOR EJEMPLO, S.A. DE C.V.

INDUSTRIAS PLÁSTICAS, S.A. DE C.V.
Gustavo Díaz Ordaz No. 50, Col. Granjas México, D.F.

COMITÉ DE CRÉDITO

Grupo:		Presentación 31-Mar-03	Vencimiento 30-Mar-04	
Socios		Sector Industrial	Antigüedad Mar-84	
Sr. Germán Tabal Hernández	81.00%	Lic. María Guadalupe Farfan M. México, D.F.		
Sr. Edgar Cárdenas González	12.00%			
Sr. Raúl Luna Corona.	6.00%			
Sr. Isaac Luna Corona	1.00%			
TOTAL	100.00%			
Objeto Social: Fabricación y comercialización de rollos y bolsas de polietileno.				
Operación Solicitada: La empresa solicita una línea de Factoraje con Recurso por \$2,000				
Descripción de la (s) Operación (es)				
Antecedentes:		Prospecto	miles de pesos	
Destino: Apoyo a Capital de Trabajo			Monto del	Riesgo al
Vigencia: 1 año				
Tipo de Línea: Factoraje con Recurso		Aforo 20%	\$ 2,000	\$ 0
Compradores Propuestos:		Experiencia con Factor		
Comercio Directo, SA de CV		Sin Experiencia		
Plásticos Capi, SA de CV				
Polyaries, SA de CV				
Distribuidor de Plásticos Angel, SA de CV		Ver Estudio		
Champñones al Natural, SRL de CV				
Plásticos Acuario, SA de CV				
Grupo Nacional de Bolsas, SA de CV				
Terra Plastic, SA de CV				
Cubre Plásticos, SA de CV, Entre Otros.				
Plazo de las Operaciones:		90 Días		
Garantías: Presenta Relación Patrimonial al 28 de Febrero del 2003 del Sr. Germán Tabal Hernández por \$2,500 integrado por un inmueble				
Total de Riesgos por Aprobar			\$ 2,000	\$ 0

FACTOR EJEMPLO, S.A. DE

INDUSTRIAS ROLLOS, S.A. DE C.V.

Composición accionaria		%
Sr. Germán Tabal Hernández		81.00%
Sr. Edgar Cardenas González		12.00%
Sr. Raúl Luna Corona		6.00%
Sr. Isaac Luna Corona		1.00%
TOTAL		100.00%
Consejo de Administración	Puesto	Antigüedad
Sr. Germán Tabal Hernández	Administrador Único	19 Años
Funcionarios principales		
Edgar Cardenas González	Gerente de Contabilidad y Finanzas	19 Años
Raúl Luna Corona	Gerente de Producción	19 Años
Isaac Luna Corona	Gerente de Ventas	19 Años
Antecedentes de la empresa		
Negocio constituido el 19 de marzo de 1984, como SA de CV, con una duración de 99 años y un capital fijo de \$ 80, la empresa a incrementado en diversas ocasiones el capital social variable la penúltima fue el 30 de mayo del 2000 a la cantidad de \$ 3,768, según comentarios del cliente el 28 de diciembre del 2002, en Asamblea General Ordinaria de Accionistas se incremento el capital variable a \$ 4,541, acta en proceso de protocolización. Su objeto social es la fabricación y comercialización de rollos y bolsas de polietileno.		
Referencias de Instituciones Financieras al 20 de marzo de 2003		
Bancomer, SA	Cuentahabiente y cliente en crédito, buena experiencia, desde 1984	
Banamex, SA	Cuentahabiente con experiencia normal, desde agosto de 1986	
Experiencia con Grupo Ejemplo		
Buró de Crédito de fecha:	11-Mar-03	1 INST.:
Préstamo Quirografario	Con Buen Manejo	1,184
Total de Riesgos		1,184

FACTOR EJEMPLO, S.A. DE C.V.

INDUSTRIAS PLÁSTICAS, S.A. DE C.V.

Productos Bolsas de polietileno de todos los tamaños.	Marcas: Lisas o con marcas de sus clientes
Planta y Equipo Su Domicilio Fiscal, su planta y oficinas administrativas, se encuentra en Gustavo Díaz Ordaz N° 50 Col. Granjas México, D.F. Inmueble propiedad de uno de los accionistas, con una superficie de construcción y terreno de 1,500 mt2, de los cuales 300mts2 son destinados a sus oficinas administrativas y 1,200 mts2 a su planta y almacén.	
Proveedores y Experiencia Distribuidora de Polietileno, SA de CV Polímeros Naucalpan, SA de CV Rollos Impresos, SA de CV Polietileno Industrial, SA de CV Distribuidora de Resinas, SA de CV Insumos de Polietileno, SA de CV	Cliente desde hace 15 años, con crédito de \$ 7 millones, plazos de crédito 40 días, excelente experiencia en pagos. 10 Años de tratarlo, con línea de crédito de millón y medio, plazos de 45 a 55 días, Experiencia Buena. Cliente desde 1999, monto de línea de 2 millones, plazos de crédito 45 días Buena experiencia en pagos. Aproximadamente 12 años, crédito hasta 900 mil, plazos 60 días Buena Cliente desde 1994, crédito de millón y medio, Plazos de 60 días, Excelente cliente. Cliente desde 1996 crédito por millón y medio, plazos de crédito 60 días experiencia en pagos Excelente.
Mercado y Canales de Distribución El mercado que atiende es básicamente a productores, distribuidores y mayoristas, contando con equipo propio para la distribución de sus productos	
Compañías afiliadas y Negocios Relacionados	

COMPARATIVO DE BALANCES
CIFRAS EN MILES DE PESOS

BALANES AL :	31-Dic-00		31-Dic-01		31-Dic-02	
	audado	%	audado	%	eremo	%
CAJA, BANCOS Y VALORES	2,192	7.38	514	1.97	1,753	6.76
CLIENTES Y DOCUMENTOS POR COB.	17,453	58.80	16,427	62.95	14,192	54.72
INVENTARIOS	5,020	16.91	2,042	7.83	2,509	9.67
PARTES RELACIONADAS	0	0.00	0	0.00	0	0.00
DEUDOS DIVERSOS	0	0.00	10	0.04	21	0.08
IMPUESTO AL ACTIVO POR RECUPERAR	0	0.00	0	0.00	0	0.00
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	24,665	83.10	18,993	72.79	18,475	71.24
MAQUINARIA Y MOBILIARIO	7,056	23.77	9,244	35.43	10,289	39.67
EQ. DE TRANSPORTE	75	0.25	75	0.29	75	0.29
EQUIPO DE COMPUTO	62	0.21	108	0.41	139	0.54
EQ. DE OFICINA	200	0.67	223	0.85	333	1.28
(C) DEPRECIACIÓN HISTÓRICA	(2,884)	(9.72)	(3,174)	(12.16)	(4,045)	(15.60)
(A) ACTUALIZACIÓN ACT. PLZO	0	0.00	0	0.00	0	0.00
(C) DEP. ACTUALIZADA	0	0.00	0	0.00	0	0.00
TOTAL ACTIVO FIJO	4,509	15.19	6,476	24.82	6,791	26.19
PAGOS ANTICIPADOS	342	1.15	427	1.64	483	1.86
ACTIVOS DIFERIDOS	166	0.56	198	0.76	185	0.71
TOTAL OTROS ACTIVOS	508	1.71	625	2.40	668	2.58
ACTIVO TOTAL	29,682	100.00	26,094	100.00	25,934	100.00
PROVEEDORES	20,491	69.04	17,611	67.49	14,730	56.80
SISTEMA FINANCIERO	559	1.88	890	3.41	1,683	6.49
ACREEDORES DIVERSOS	123	0.41	152	0.58	17	0.07
PARTES RELACIONADAS	0	0.00	0	0.00	0	0.00
IMPUESTOS	216	0.73	359	1.38	230	0.89
OTROS PASIVOS CIRCULANTES	0	0.00	0	0.00	0	0.00
TOTAL PASIVO A CORTO PLAZO	21,389	72.06	19,012	72.86	16,660	64.24
SISTEMA FINANCIERO Y OTROS	0	0.00	0	0.00	0	0.00
OTROS PASIVOS LARGO PLAZO	0	0.00	0	0.00	0	0.00
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	0	0.00	0	0.00	0	0.00
PASIVO TOTAL	21,389	72.06	19,012	72.86	16,660	64.24
CAPITAL SOCIAL	3,848	12.96	4,271	16.37	4,621	17.82
RESERVA LEGAL	23	0.08	23	0.09	23	0.09
RESULTADO DEL EJERCICIO	1,903	6.41	(1,634)	(6.26)	1,843	7.11
RESULT. DE EJERCICIOS ANTERIORES	2,519	8.49	4,422	16.95	2,787	10.75
APORTAC. P/ FUTUROS AUMENT. CAPITAL S.	0	0.00	0	0.00	0	0.00
INSTR. EN LA ACT. DE CAPITAL	0	0.00	0	0.00	0	0.00
RES. POR TENENCIA DE ACT. NO MONET.	0	0.00	0	0.00	0	0.00
TOTAL CAPITAL CONTABLE	8,293	27.94	7,082	27.14	9,274	35.76
SUMA PASIVO Y CAPITAL	29,682	100.00	26,094	100.00	25,934	100.00
CIFRA CONTROL	0		0		0	

INDUSTRIAS PLÁSTICAS, S.A. DE C.V.

COMPARATIVO DE ESTADO DE RESULTADOS
CIFRAS EN MILLES PESOS

CIFRAS AL	31-Dic-00	%	31-Dic-01	%	31-Dic-02	%
MENES DE OPERACIÓN	12		12		12	
VENTAS TOTALES	77,567	100.00	71,363	100.00	59,408	100.98
(+DEVOLUCIONES Y REBAJAS		0.00		0.00	(577)	(0.98)
=)VENTAS NETAS	77,567	100.00	71,363	100.00	58,831	100.00
(-COSTO DE VENTAS	(70,626)	(91.05)	(67,606)	(94.74)	(51,376)	(87.33)
=)UTILIDAD BRUTA	6,941	8.95	3,757	5.26	7,455	12.67
(-GASTOS DE OPERACIÓN	(4,475)	(5.77)	(5,331)	(7.47)	(5,758)	(9.79)
=)RESULTADO DE OPERACIÓN	2,466	3.18	(1,574)	(2.21)	1,697	2.88
(-COSTO INTEGRAL FINANCIAMIENTO *	(267)	(0.34)	(9)	(0.01)	(474)	(0.81)
=)OTROS GASTOS Y PRODUCTOS	87	0.11	339	0.48	620	1.05
=)UTILIDAD ANTES DE IR Y PTU	2,286	2.95	(1,244)	(1.74)	1,843	3.13
(-IR Y PTU	(383)	(0.49)	(390)	(0.55)		0.00
=)UTILIDAD NETA	1,903	2.45	(1,634)	(2.29)	1,843	3.13
PROMEDIO MENSUAL DE VENTAS	6,464		5,947		4,903	
COSTO INTEGRAL FIN *	(267)	(0.34)	(9)	(0.01)	(474)	(0.81)
INTERESES	(212)	(0.27)	(18)	(0.17)	(474)	(0.81)
RESULTADO CAMBIARIO	(55)	(0.07)	109	0.15	0	0.00
RESULT. MENSAJERO OPERACIONAL	0	0.00	0	0.00	0	0.00
PROMEDIO MENSUAL DE VENTAS	6,463.92		5,946.92		4,902.58	
DÍAS DEL PERIODO	360		360		360	

RAZONES FINANCIERAS

CIFRAS AL	31-Dic-00	31-Dic-01	31-Dic-02
INDICES DE LIQUIDEZ E INDICES OPERATIVOS:			
ACTIVO CIRCUL. / PASIVO CTO. PLAZO	1.2	1.0	1.1
PROBIDA DEL ACTIVO	0.9	0.9	1.0
ROTACIÓN CUENTAS POR COBRAR	81	83	87
ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR	104	94	103
ROTACIÓN DE INVENTARIOS	26	11	18
LIQUIDEZ SIN PLAZALES	1.2	1.0	1.1
SOLVENCIA, ENDEUDAMIENTO O APALANCAMIENTO:			
PASIVO TOTAL / CAPITAL CONTABLE	2.58	2.68	1.90
PASIVO TOTAL / ACTIVO TOTAL	72.06	72.68	64.4
PASIVO TOTAL / CAPITAL CONTABLE TANG.	2.58	2.68	1.90
PRODUCTIVIDAD, RENDIMIENTO O RENTABILIDAD:			
UTILIDAD NETA / CAPITAL CONTABLE	22.95	(23.07)	19.87
UTILIDAD NETA / ACTIVO TOTAL	6.41	(6.26)	7.11
UTILIDAD NETA / ACTIVO Fijo	42.70	(25.23)	27.14
UTILIDAD NETA / VENTAS	2.45	(2.29)	3.13
SUMARIO FINANCIERO			
CICLO FINANCIERO	2	(0)	1
CICLO OPERATIVO	211	188	208
CAPITAL DE TRABAJO	3,276	(19)	1,815
% DE INCREMENTO DE VENTAS	0	(8.90)	(17.56)

ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE RECURSOS
CIFRAS EN MILES DE PESOS

CIFRAS AL:	31-Dic-01	31-Dic-02
MESES DE OPERACIÓN:	12	12
GENERACION OPERATIVA		
(*) FONDOS DE OPERACIÓN		
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	(1,634)	1,843
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN HISTÓRICA	290	871
OTROS CARGOS NO MONETARIOS	0	0
GENERACIÓN BRUTA OPERATIVA	(1,344)	2,714
(+) FUENTES OPERATIVAS		
AUMENTO (DISMINUCIÓN) PROVEEDORES	(2,880)	(2,881)
AUMENTO (DISMINUCIÓN) IMPUESTOS Y P.T.U.	143	(129)
AUMENTO (DISMINUCIÓN) OTRAS FUENTES OPERATIVAS	0	0
TOTAL FUENTES OPERATIVAS	(2,737)	(3,010)
(-) USOS OPERATIVOS		
AUMENTO (DISMINUCIÓN) CUENTAS POR COBRAR	(1,026)	(2,235)
AUMENTO (DISMINUCIÓN) DE INVENTARIOS	(2,978)	467
AUMENTO (DISMINUCIÓN) DE OTROS ACTIVOS OPERAT.	0	18
TOTAL USOS OPERATIVOS	(3,994)	(1,757)
GENERACIÓN NETA OPERATIVA	(87)	1,461
GENERACION NO OPERATIVA		
(*) FUENTES NO OPERATIVAS		
AUMENTO CAPITAL SOCIAL	423	350
AUMENTO SISTEMA FINANCIERO CORTO PLAZO	331	793
AUMENTO SISTEMA FINANCIERO LARGO PLAZO	0	0
VENTA O BAJA DE ACTIVO FIJO	0	0
AUMENTO ACREEDORES DIVERSOS	29	0
AUMENTO CUENTAS POR PAGAR A PARTES RELACIONADAS	0	0
AUMENTO (DISMIN.) OTROS PASIVOS LARGO PLAZO.	0	0
AUMENTO PASIVOS DIFERIDOS	0	0
APORTACIONES PARA FUTUROS AUMENTOS DE CAPITAL	0	0
AUMENTO RESERVAS DE CAPITAL	0	0
EFFECTOS FIJO CEAN, DE CAPITAL CONTABLE Y ACTIVO FIJO	0	0
TOTAL FUENTES NO OPERATIVAS	783	1,143
(-) USOS NO OPERATIVOS		
DECRETO DIVIDENDOS	0	1
DISMINUCIÓN SISTEMA FINANCIERO CORTO PLAZO	0	0
DISMINUCIÓN SISTEMA FINANCIERO LARGO PLAZO	0	0
COMPRA DE ACTIVO FIJO	2,257	1,186
AUMENTO (DISMINUCIÓN) ACTIVO FIJO POR REVALUACION	0	0
DISMINUCIÓN ACREEDORES DIVERSOS	0	135
DISMINUCIÓN CUENTAS POR COBRAR A PARTES RELAC.	0	0
AUMEN.(DISMIN.) OTROS ACTIVOS	32	(13)
AUMENTO (DISMINUCIÓN) PAGOS ANTICIPADOS	85	86
TOTAL USOS NO OPERATIVOS	2,374	1,365
GENERACIÓN NETA NO OPERATIVA	(1,591)	(222)
AUMENTO DISMINUCIÓN EN CAJA Y BANCOS	(1,678)	1,239
CIFRA CONTROL DEL FLUJO DE EFECTIVO DEBER SER CERO	0	0
DEBE SER IGUAL A CERO		

INDUSTRIAS PLÁSTICAS, S.A. DE C.V.

(Cifras en miles de pesos)

ANTECEDENTES:

FECHA DE CONSTITUCIÓN	DURACIÓN	DATOS AL
19 de Marzo de 1984	99 Años	31-Diciembre -2002
CAP. SOCIAL INICIAL \$ 80	CAP. SOC. ACTUAL Fijo \$ 80 Variable \$ 4,541	CAP. CONTABLE \$ 9,274

MODIFICACIONES:

- Se acordó aumentar el capital social en su parte variable a la suma de \$1,680 según escritura No. 53,524 de fecha 20 de enero de 1995.
- Se acordó aumentar el capital social en su parte variable a la suma de \$3,542 según acta de Asamblea General Extraordinaria de Accionistas de fecha 10 de noviembre de 1997.
- En Asamblea General Ordinaria de Accionistas del 30 de mayo del 2000 se acordó incrementar el capital variable a de \$ 3,768.
- No se cuenta con copia del Acta de Asamblea General Ordinaria de Accionistas de 28 de diciembre del 2002, en la cual se incrementó el capital variable a la cantidad de \$ 4,541, que presenta la compañía en sus estados financieros al 31 de diciembre del 2002. Según comentarios del contador, el libro de actas lo tiene el notario y a la brevedad posible nos entregará una copia.

ACCIONISTAS:

NOMBRE	CAP. FIJO	CAP. VARIABLE	TOTAL	%
Germán Tabal Hernández	\$ 50.02	\$ 3,068	\$3,118.02	81
Edgar Cárdenas González	9.94	460	469.94	12
Raúl Luna Corona	20.00	205	225.00	6
Isaac Luna Corona	.04	35	35.04	1
TOTAL	\$ 80.00	\$ 3,768	\$ 3,848.00	100

ADMINISTRACIÓN:

NOMBRE	PUESTO	ANTIGUEDAD
Germán Tabal Hernández	Administrador Unico	19 años

SOLICITUD DE LÍNEA:

Industrias Plásticas, SA de CV, solicita a Factor Ejemplo, SA de CV, una línea de crédito en Factoraje con Recurso por \$ 2,000, se contará con el aval del Sr. Germán Tabal Hernández quien presenta un patrimonio por \$2,500, integrado por un inmueble.

ANTECEDENTES:

La empresa se constituyó el 19 de marzo de 1984 teniendo como actividad principal la fabricación y comercialización de rollos y bolsas de polietileno.

La empresa solicitante con 19 años en el mercado, por lo que cuenta con una amplia experiencia en el ramo.

Industrias Plásticas, SA de CV, se encuentra ubicada en la calle de Gustavo Díaz Ordaz No. 50, Col. Granjas México, D.F, las instalaciones tienen una

superficie de 1,500 mts² de construcción, de los cuales 300 mts² son destinados a sus oficinas administrativas y 1,200 mts² a las áreas de producción y almacén. El local es arrendado a uno de los accionistas, pagan una renta mensual de \$ 52.

La dirección de la firma es llevada por un administrador Unico el Sr. Germán Tabal Hernández. Además de ser el accionista mayoritario. Es importante mencionar que los demás accionistas ocupan puestos a nivel gerencial dentro de la empresa

El proceso productivo es el siguiente:

La materia prima que se utiliza es la resina sé introduce en un recipiente llamado tolva, de ahí pasa a la maquina extrusora, por medio de calor se va transformando, posteriormente pasa al rodillo, una vez que el rollo de plástico se termina pasa al departamento de bolseado para su corte y sellado, según las especificaciones del cliente. En caso de que las características de impresión no se pueda realizar en la compañía es necesario enviar el producto a maquilar.

La empresa cuenta con una plantilla de 66 empleados, 11 son administrativos y 55 operativos, los cuales no pertenecen a ningún sindicato y están dados de alta en el I.M.S.S, de acuerdo al reporte de visita de inspección. El personal está debidamente capacitado en el manejo de la maquinaria y equipo. La empresa posee tecnología de punta, siendo una de sus políticas la actualización de sus equipos. La rotación de personal es nula ya que la

solicitante mantiene sueldos superiores al sector, aspecto que le proporciona una constante estabilidad.

La comercialización de sus productos la realiza en el D.F, área metropolitana y algunos estados de la República.

Su cartera es amplia y diversificada. Al 31 de diciembre del 2002, se integra de la siguiente manera:

NOMBRE	MONTO	%
Comercio Directo, S.A. de C.V.	\$ 1,402	9.87
Plásticos Capi, S.A.	687	4.84
Polyarics, SA de CV	643	4.53
Distribuidor de Plásticos Angel, SA de CV	537	3.78
Rollos Impresos, SA CV	535	3.76
Champiñones el Natural, S.R.L de CV.	365	2.57
Víctor Marina Sandoval	358	2.52
Plásticos Acuario, SA CV	356	2.50
Grupo Nacional de Bolsas, SA de CV	353	2.48
Terra Plastic, SA de CV	330	2.32
Productor Mexicano de Bolsas, S.A. de CV	305	2.14
Cubre Plásticos, SA CV	289	2.03
Distribuidora de Plásticos de México, SA de CV	240	1.69
Industria Original de Bolsas de Plástico, SA de CV	237	1.66
Plásticos Modemos Olimpia, SA de CV	233	1.64
Industrias Plásticas Ramos, SA de CV	230	1.62
Distribuidor de Plásticos de Puebla, SA	220	1.55
Conversiones Plásticas, SA de CV	212	1.49
Pack Films de México, SA de CV	210	1.47
Poliétilenos Unidos Cladi, SA de CV	206	1.45
Poly Plásticos, SA CV	186	1.31
Colchones de Hoy, SA de CV	179	1.26
Alcances Mexicanos, SA de CV	167	1.17
Industrias de Polietileno Gaby, S.A. de C.V.	157	1.10
Bertha Dueñas Angeles	156	1.09
Consorcio Distribuidor de Plásticos, SA de CV	155	1.09
Soluciones de Polietileno, SA de CV	154	1.08
Distribuidor de Bolsas de Polietileno, SA de CV	150	1.05

Multiplásticos Ecatepec, SA de CV	148	1.04
Distribuidora Comercial Tlanepantla, SA de CV	143	1.00
Bolsas León Díaz, SA de CV	132	0.99
Distribuidor de Plásticos Carioca, SA de CV	129	0.90
Bolsas de Polietileno Cardenal, SA de CV	121	0.85
Plásticos y Envolturas, SA de CV	116	0.81
Poly Rollo, SA de CV	112	0.78
Artículos Promocionales y Plásticos, SA de CV	109	0.76
Todo en Plásticos, SA de CV	107	0.75
Envolturas Especiales, SA de CV	104	0.73
Plásticos Granada, SA de CV	104	0.73
José Ramírez Sánchez	102	0.71
Diversos	3,513	24.75
Total	\$ 14,192	100%

En la visita de inspección se confirmaron los plazos de crédito y se obtuvo un parámetro de pago. Los clientes que pretende descontar son los siguientes:

NOMBRE	PLAZO	RECUPERACIÓN
Comercio Directo, S.A. de C.V.	90 Días	Satisfactoria
Plásticos Capi, S.A.	90 Días	Satisfactoria
Polyaries, SA de CV	90 Días	Satisfactoria
Distribuidora de Plásticos Angel, SA de CV	90 Días	Satisfactoria
Rollos Impresos, SA CV	90 Días	Atrasos de 10 días
Champñones el Natural, SRL de CV	90 Días	Satisfactoria
Plásticos Acuario, SA CV	90 Días	Satisfactoria
Grupo Mexicano de Bolsas, SA de CV	90 Días	Satisfactoria
Terra Plastic, SA de CV	90 Días	Satisfactoria
Productor Mexicano de Bolsas, SA de CV	90 Días	Retrasos de 15 días
Cubre Plásticos, SA de CV	90 Días	Satisfactoria
Distribuidora de Plásticos México, SA de CV	90 Días	Satisfactoria
Industria Original de Bolsas de Plástico, SA de CV	90 Días	Atrasos de 8 días
Plásticos Modernos Olimpia, SA de CV	90 Días	Satisfactoria
Industrias Plásticas Ramos, SA de CV	90 Días	Satisfactoria
Distribuidor de Plásticos de Puebla, SA	90 Días	Retrasos de 12 días

Según comentarios del cliente los retrasos que se llegan a presentar son esporádicos y se originan por las fechas de pago y revisión de los documentos.

En virtud de que no contar con experiencia en este tipo de clientes, fue necesario realizar la consulta de referencias comerciales, bancarias y del Buró de Crédito de la cartera que pretende ceder.

El resultado de las consultas del Buró de Crédito de los clientes a descontar al 11 de marzo del 2003 fueron satisfactorias; sus referencias comerciales y bancarias fueron buenas en términos generales.

La principal materia prima que se utiliza para la elaboración de sus productos es el polietileno. La empresa no tiene problemas para su abastecimiento. Al 31 de diciembre del 2002 cuenta con los siguientes proveedores:

NOMBRE	MONTO
Distribuidor de Polietileno, S.A. de C.V.	\$ 4,296
Polímeros Naucalpan, SA de CV	1,565
Rollos Impresos, SA de CV	1,179
Distribuidora de Resinas, SA de CV	1,156
Polietileno Industrial, S.A. de C.V.	1,032
Insumos de Polietileno, S.A. de C.V.	952
Trade Internacional, SA.	626
Polímeros y Materias Primas de Tlalnepantla, SA de CV	609
Consorcio Químico, S.A. de C.V.	555
Tintas Especiales Muga, SA de CV	350
Productor Mexicano de Bolsas, SA de CV	242
Resinas, S.A. de C.V..	213
Conversiones Plásticas, SA de CV	206
Polímeros Escorpión, S.A. de C.V.	204
Distribuidor de Polietileno de México, SA de C.V.	186
Solución en Plásticos, SA de CV	179
Works Co. LTD (Extranjero)	170
Mega Polimeros, SA de CV.	161

Plásticos Metropolitanos, SA de CV	147
Recubrimientos Nacionales, S.A. de C.V.	144
Distribuidor de Empaques, SA de CV	69
Solquimic, SA	57
Javier Camacho Valencia.	46
Diversos	419
Total	\$ 14,730

Se analizaron estados financieros auditados por el despacho Torres Obregón y Asociados, S.C. por los ejercicios terminados el 31 de diciembre del 2000 y 2001, e internos al 31 de diciembre del 2002, presentando la siguiente salvedad: son históricos por lo que no consideran la actualización de la información financiera según el Boletín B10 y sus adecuaciones.

Se cuenta con copia de la declaración de impuestos al 31 de diciembre del 2001, coincidiendo los ingresos y la pérdida con lo reportado en sus estados financieros dictaminados.

VENTAS Y RENTABILIDAD:

Al 31 de diciembre del 2002, en 12 meses de operación la empresa reporta ingresos por \$58,832 en base a promedios mensuales significa un decremento del 17% en relación a los presentados en diciembre del 2001, cuando ascendieron a \$71,363, esta situación es originada a que sus clientes importantes han disminuido sus pedidos por la contracción que ha presentado el mercado, según información proporcionada por el C.P. Edgar Cárdenas.

Su costo de ventas es \$51,376 y equivale al 87% de sus ventas totales. Muestra un decremento de 7 puntos porcentuales en relación al presentado en el ejercicio anterior donde el importe fue de \$67,606, con una equivalencia del 95%, como consecuencia de la disminución de sus ingresos y a la obtención de mejores precios en sus materias primas por parte de sus proveedores, según comentarios del Contador Edgar Cárdenas.

Sus gastos operativos suman la cantidad de \$5,758 y representando el 10% de los ingresos, presentan un incremento de 2 puntos porcentuales en relación al ejercicio anterior derivado principalmente por la disminución en sus ingresos y al aumento en sus gastos generales (renta, luz, teléfono sueldo, etc.).

La carga financiera suma \$474 derivados principalmente del pago de intereses del financiamiento otorgado por Bancomer, SA y en menor medida por el pago de comisiones bancarias.

Presenta otros ingresos por \$619 integrados de la siguiente manera: \$552 derivados de la venta de dos máquinas bolseadoras totalmente depreciadas en un precio mayor por incluir su instalación, aspecto verificado en sus registros contables en la visita de inspección y \$67 por intereses ganados por la inversión de excedentes de tesorería.

Bajo la anterior estructura de costos y gastos, la empresa reporta una utilidad antes de impuestos por \$1,843, lo cual implica un rendimiento del 3% a los

cuales si se le aplica la carga impositiva se reduce a \$1,032, con una rentabilidad del 2%

LIQUIDEZ Y CAPITAL DE TRABAJO:

Industrias Plásticas, S.A. de C.V, presenta en el periodo analizado un índice de liquidez de 1.11 y un capital de trabajo de \$1,795, indicadores que se han visto favorecidos en relación al ejercicio anterior cuando se ubicaron en 1.00 y (\$29) respectivamente, los cuales se encuentran soportados principalmente por sus cuentas por cobrar y efectivo, que representan el 77% y el 12% del total de sus activos circulantes al 31 de diciembre del 2002, como consecuencia de la generación de utilidades en el presente ejercicio y por la inyección de recursos frescos vía aportaciones al capital variable por \$350, aspectos que le permitieron disminuir sus pasivos principalmente en la cuenta de proveedores.

Su ciclo operativo o económico al 31 de diciembre del 2002 se ubica en 208 días y se integra de la siguiente manera:

CONCEPTO	31-Dic.-2001	31-Dic.-2002	Variación
Días Cartera	83	87	+ 4
Días Inventarios	11	18	+ 7
Días de Proveedores	94	103	+ 9
Total	188	208	+ 20

La recuperación de su cartera se ubica en 87 días, encontrándose dentro de sus políticas crediticias ya que otorga plazos hasta de 90 días.

La rotación de inventarios se ubican en 18 días considerándose acordes a su actividad, ya que maneja una existencia mínima de materias primas,

desarrollan su actividad de acuerdo a pedidos específicos, por lo cual no tienen inventarios de artículos terminados.

ESTRUCTURA FINANCIERA:

Industrias Plásticas, SA de CV, presenta la siguiente estructura financiera al 31 de diciembre del 2002:

CONCEPTO	MONTO
Activo Total	\$ 25,934
Pasivo Total	16,659
Capital Contable Total	9,275
Nivel de Apalancamiento:	
PT/AT	64%
PT/CCT	1.80

Como se puede observar el nivel de apalancamiento en su relación pasivo total/capital contable es de 1.80, considerándose un poco elevado.

Indicador que se ha visto favorecido en relación al presentado en los ejercicios del 2000 y 2001, cuando se ubico en 2.58 y 2.68 respectivamente.

Su pasivo al 31 de diciembre del 2002 se conforma de la siguiente manera:

CONCEPTO	MONTO	%
Proveedores	\$ 14,730	89
Bancos(Bancomer, P.Q con vencimiento el 31 de marzo del 2003)	1,683	10
Impuestos por Pagar	230	1
Acreedores Diversos (Accionista, Sr. Germán Tabal Hernández)	17	
Total	\$ 16,660	100

El rubro de Proveedores representa el 89% de su pasivo y se integra de la siguiente manera:

Distribuidor de Polietileno, S.A. de C.V.	\$ 4,296	29
Polimeros Naucalpan, SA de CV	1,565	11
Rollos Impresos, SA de CV	1,179	8

Distribuidora de Resinas, SA de CV	1,156	8
Polietileno Industrial, S.A. de C.V.	1,032	7
Insumos de Polietileno, S.A. de C.V.	952	7
Trade Internacional, SA.	626	4
Polimeros y Materias Primas de Tlanepantla, SA de CV	609	4
Consorcio Químico, S.A. de C.V.	555	4
Tintas Especiales Muga, SA de CV	350	2
Productor Mexicano de Bolsas, SA de CV	242	2
Resinas, S.A. de C.V..	213	1
Conversiones Plásticas, SA de CV	206	1
Polímeros Escorpión, S.A. de C.V.	204	1
Distribuidor de Polietileno de México, SA de C.V.	186	1
Solución en Plásticos, SA de CV	179	1
Works Co. LTD (Extranjero)	170	1
Mega Polimeros, SA de CV.	161	1
Plásticos Metropolitanos, SA de CV	147	1
Recubrimientos Nacionales, S.A. de C.V.	144	1
Diversos	591	5
Total	\$ 14,730	100

Según las referencias de los 5 principales proveedores, los plazos de crédito son 40, 45 y 60 días.

El rubro de Impuestos por Pagar se conforma de la siguiente manera:

CONCEPTO	MONTO
Infonavit	\$ 55
I.S.P.T.	35
Cesantía y Vejez	30
I.V.A retenido por Honorarios, fletes y comisiones	27
I.A.	25
I.M.S.S.	22
Afore	15
2% s/Nóminas	12
10 I.S.R. Retención por Honorarios y Arrendamiento	9
Total	\$ 230

El rubro de otros activos se encuentra integrado de la siguiente manera:

CONCEPTO	MONTO
Saldos a favor	\$ 298
Gastos de instalación	185
Anticipo de I.S.R del ejercicio	119
Depósitos en Garantía (renta)	50
Deudores Diversos	21
Seguros Pagados por Anticipado	16
Total	\$ 689

La cuenta de saldos a favor se integra de la siguiente manera:

CONCEPTO	MONTO
I.A.	\$ 161
I.S.R.	74
Crédito al Salario	63
Total	\$ 298

REFERENCIAS :

Bancomer, SA	Cliente en crédito y cuentahabiente con buen manejo apertura desde 1984.
Banamex, SA	Apertura desde agosto de 1986, únicamente con buen manejo.
Distribuidor de Polietileno, SA de CV	15 años como cliente, con línea de 7 millones, plazo de 40 días, excelente experiencia en pagos.
Polímeros Naucalpan, SA de CV	Aproximadamente 10 años, monto de línea 1.5 millones, plazo de 45 a 55 días, buena experiencia en pagos.
Rolls Impresos, SA de CV	Cliente desde 1999, línea de crédito 2.5 millones, plazo de crédito 45 días, buena experiencia en pagos.
Polietileno Industrial, SA de CV	Aproximadamente 12 años, monto de línea 900 mil, plazo de crédito 60 días, buena experiencia en pagos.

Distribuidora de Resinas, SA de CV

Cliente desde 1994, línea de 1.5 millones de crédito, plazo 60 días, excelente experiencia en pagos

Trade Internacional, SA de CV

Cliente desde 1996, monto de 1.5 millones, plazo 60 días, excelente experiencia en pagos.

El Buró de Crédito al 11 de Marzo del 2002 reporta a la empresa con riesgos por 1,184 por préstamo quirografario con una Institución, buen manejo.

El Buró de Crédito del 11 de Marzo del 2002 reporta al Sr. Germán Tabal Hernández, con buen manejo de sus cuentas.

Según verificación en el R.P.P y C. al 20 de Febrero del 2003, la sociedad reporta lo siguiente:

- Por contrato de Crédito de Habilitación o Avío consta que **BANCOMER, SA** otorgó un crédito a **Industrias Plásticas, SA de CV** por \$150, quedando como garantía las materias primas y materiales adquiridos, no indica plazo ni interés. Inscrito 29 de mayo de 1989.
- Por contrato de Crédito de Habilitación o Avío consta que **BANCOMER, SA** otorgó un crédito a **Industrias Plásticas, SA de CV** por \$300, quedando como garantía las materias primas y materiales adquiridos, no indica plazo, con intereses ordinarios. Inscrito 13 de Agosto de 1990.
- Por contrato de Crédito de Habilitación o Avío consta que **BANCOMER, SA** otorgó un crédito a **Industrias Plásticas, SA de CV** por \$300, quedando fiadores solidarios y avalistas los señores: **Germán Tabal Hernández** y **Lourdes Martínez de Tabal**, no indica plazo, Inscrito 29 de Enero de 1992.

Según comentarios del cliente dichos créditos fueron liquidados en su oportunidad, pero no se ha realizado la cancelación en el R.P.P y C .

**RELACIÓN PATRIMONIAL DEL SR. GERMÁN TABAL
HERNÁNDEZ AL 28 DE FEBRERO DEL 2003.**

Ubicación del Inmueble:

Departamento en Condominio ubicado en:
Fuente de Molino No. 1 Departamento. 102
Col. Lomas de Tecamachalco,
Naucalpan, Estado de México.

VALOR
\$ 2,500

Según verificación en el R.P.P Y C. del día 7 de Marzo del 2003, el inmueble se encuentra registrado a su nombre y libre de gravamen.

Total

\$ 2,500

Según comentarios del área de avalúos externos, el valor del inmueble es congruente al valor comercial de la zona.

SOLICITUD DE LINEA:

Industrias Plásticas, SA de CV, solicita a Factor Ejemplo, SA de CV, el incremento de su línea de crédito en Factoraje con Recurso por \$2,000, se contará con el aval del Sr. Germán Tabal Hernández quien presenta un patrimonio por \$ 2,500, integrado por un inmueble libre de gravamen.

FUNDAMENTOS:

- Promedio mensual de ventas \$ 4,903
- Utilidad 1,843
- Rentabilidad 3%

- Financiamiento en relación a sus ventas mensuales 41%, el 22% de su capital contable y el 43% de su capital social fijo y variable.
- Nivel de apalancamiento en su relación pasivo total/ capital contable 1.80.

OPINIÓN DEL DEPARTAMENTO DE CRÉDITO:

Se recomienda la Autorización de la línea de Factoraje con Recurso por \$2,000, sustentado en equilibrada estructura financiera del solicitante, experiencia y prestigio en el mercado, buen manejo de sus créditos bancarios y referencias satisfactorias y su estructura financiera es aceptable.

Se sugiere un porcentaje de aforo del 20% tomando en consideración los posibles descuentos y devoluciones.

En base al análisis de su cartera se propone tomar los siguientes clientes:

NOMBRE	PLAZO	TIPO DE DOCTO.
Comercio Directo, S.A. de C.V.	90 Días	Letra de Cambio
Plásticos Capi, S.A.	90 Días	Pagaré
Polyarics, SA de CV	90 Días	Pagaré
Distribuidora de Plásticos Angel, SA de CV	90 Días	Letra de Cambio
Champiñones el Natural, SRL de CV	90 Días	Pagaré
Plásticos Acuario, SA CV	90 Días	Letra de Cambio
Grupo Mexicano de Bolsas, SA de CV	90 Días	Contrarecibo
Terra Plastic, SA de CV	90 Días	Contrarecibo
Cubre Plásticos, SA de CV	90 Días	Contrarecibo
Distribuidora de Plásticos México, SA de CV	90 Días	Pagaré
Plásticos Modernos Olimpia, SA de CV	60 Días	Letra de Cambio
Industrias Plásticas Ramos, SA de CV	60 Días	Factura Sellada

Se recomienda no tomar el documentos de Productor Mexicano de Bolsas, SA de CV Y Rollos Impreso, SA de CV, ya que son empresas que se presentan como cliente y proveedor de acuerdo al reporte de inspección presentan atrasos de 10 a 15 días en sus pagos, situación que regularizan por medio de la compensación de saldos.

Industrias Originales de Bolsas, SA de CV Y Distribuidor de Plásticos Puebla, SA, son empresas que realizan sus pagos después del vencimiento, se ubican en otros estados de la República, aspecto que dificultaría la notificación.

Elaboró:

Supervisó:

Nombre y Firma de Analista

Nombre y Firma del Gerente de Crédito

Vo. Bo.

Dirección General del Área de Crédito

5.1.6 MECÁNICA DE OPERACIÓN DESDE EL PUNTO DE VISTA CONTABLE PARA LA EMPRESA CEDENTE.

La empresa Industrias Plásticas, SA de CV, realiza la primera operación de cesión de documentos en Factoraje con Recurso por un monto de \$1'500,000.00, con un aforo del 20% según los términos y condiciones emitidos por el Comité de Crédito, a un plazo de 90 días de los compradores autorizados.

La empresa de factoraje otorga un anticipo del 80% sobre el monto total de la operación por el cual la empresa solicitante firma un pagaré a 90 días a una tasa del 25%, comisión por operación del 1% sobre el valor financiado y su correspondiente I.V.A.

Desglose de la operación:

Importe en documentos	\$ 1'500,000.00
% de Financiamiento (Anticipo Otorgado al 80%)	1,200,000.00
Aforo en Garantía	300,000.00
Tasa de Descuento 25% (Intereses por anticipado)	75,000
Plazo de la operación	90 Días
Comisión del 1% sobre el valor financiado	12,000
15% de IVA sobre comisión	1,800
Importe que recibe la Empresa	\$1'186,200

La forma de registro contable de las operaciones de factoraje para la empresa cedente es el siguiente:

Cuenta	Debe	Haber
Bancos	\$1'186,200	
Gastos Pagados por Anticipado (Intereses pagados por anticipado al 25%)	75,000	
Gastos Financieros (Comisión por Cobranza al 1%)	12,000	
IVA Acreditable	1,800	
Cuentas por Cobrar		
Deudores Diversos (Factor Ejemplo por Aforos en Garantía)	300,000	
Clientes (Documentos Descontados)		\$1'500,000
Sumas Iguales	\$ 1'500,000	\$ 1'500,000

También se puede registrar en cuentas de orden, para tener un mejor control.

Cuenta	Debe	Haber
Cuentas por Cobrar Cedidas	\$1'500,000	
Cuentas por Cedidas para cobro		\$ 1,500,000
Sumas Iguales	\$ 1'500,000	\$ 1'500,000

CONCLUSIONES:

Las pequeñas y medianas empresas aún con productos de calidad y capacidad de producción, limitan su crecimiento por la falta de recursos propios o por incapacidad crediticia. Para competir en sus mercados, deben otorgar plazos de crédito cada vez mayores; con la utilización de los servicios del factoraje, solo deben preocuparse por producir y vender sus productos, las ventas a crédito se convierten en ventas prácticamente de contado.

En el desarrollo socio - económico de nuestro país, el crédito ha jugado un papel preponderante para consolidar las metas marcadas por el sector público y privado.

En las empresas de factoraje como en cualquier institución financiera, la función de crédito está centrada esencialmente en la rentabilidad de las operaciones, siendo su principal objetivo el apoyar el crecimiento de la pequeña y mediana empresa, por medio del otorgamiento de líneas de crédito, canalizando los recursos que obtienen de la inversión de sus accionistas, préstamos de instituciones bancarias nacionales o extranjeras, así como de la banca de desarrollo.

Una buena parte de los empresarios, administradores y funcionarios de las pequeñas y medianas empresas de nuestro país, desconocen el concepto y la mecánica de operación del factoraje. Lo relacionan directamente con los

préstamos que otorgan las instituciones bancarias, por lo que es necesario asesorar y difundir este instrumento en diversos medios.

El factoraje puede ser contratado por personas morales y personas físicas que realicen actividades empresariales de cualquier actividad económica. Para acceder a una línea es necesario que proporcionen una serie de documentos legales y financieros para la elaboración del estudio de crédito.

Una información oportuna, suficiente y veraz proporciona una imagen adecuada sobre la eficiencia administrativa de la organización.

El estudio de crédito proporciona en forma concentrada la información necesaria para la toma de decisiones a los órganos facultados (comités de crédito), emitiendo una opinión sobre la viabilidad de financiar a los solicitantes, soportada por la situación económica, financiera y eficiencia administrativa de la empresa. Ofrece un mayor grado de seguridad en el otorgamiento del crédito, a través del conocimiento del solicitante, actividad, desarrollo, entorno, etc. El objetivo es minimizar el riesgo.

En las empresas de factoraje se analiza la situación financiera de los solicitantes, resaltando la calidad de los documentos a ceder. La operación se basa en la compra de cartera por lo que en gran medida la decisión de autorizar una línea se soporta en la calidad moral y crediticia de los deudores que se pretende descontar tomando en cuenta que los documentos provengan de clientes con buena experiencia en pagos y ventas frecuentes.

Otros aspectos importantes a considerar son; forma de administrar a la empresa, perspectivas de crecimiento, tipo de productos, experiencia en el mercado, imagen de la empresa con sus proveedores y acreedores y capacidad de pago del cedente en caso de incumplimiento de sus clientes.

Debe existir un equilibrio entre la calidad de los documentos y la estructura financiera de la empresa solicitante con el fin de lograr el máximo beneficio para el cedente y la empresa de factoraje.

La flexibilidad, dinamismo y creatividad de las empresas de factoraje hacen posible la creación de productos de acuerdo a las necesidades específicas de los clientes.

El futuro del factoraje financiero, es promisorio, se presenta como una alternativa viable para el crecimiento de la pequeña y mediana empresa, debido a que el Sistema Financiero Mexicano continúa con una política restrictiva en el otorgamiento de créditos.

El manejo adecuado y eficiente del crédito es un factor indispensable para la competitividad y crecimiento de los negocios.

Concluyo el presente trabajo estableciendo de manera clara la importancia del análisis de crédito en las empresas de factoraje, sus modalidades y mecánica de operación.

SOLICITUD DE SERVICIOS FINANCIEROS

DATOS GENERALES DE LA EMPRESA:

NOMBRE:	RFC:	
DOMICILIO:	C.P.:	
TELÉFONO (S):	FAX:	

FECHA Y LUGAR DE CONSTITUCIÓN:

CAPITAL SOCIAL: \$ **FIJO: \$** **VARIABLE: \$**

CAMARA(S) A LA (S) QUE PERTENECE: **REGISTRO:**

LÍNEA (S) SOLICITADA (S)

TIPO DE FACTORAJE:	MONTO:
CON RECURSO	\$
CON RECURSO COBRANZA DELEGADA A PROVEEDORES	\$
SOBRE PEDIDOS	\$
TOTAL:	\$

RELACION CON EMPRESAS DEL BANCO EJEMPLO, SA

No. (S) DE CUENTA (S)

DE CHEQUES:		
SUCURSAL:		
LÍNEAS DE CRÉDITO	TIPO:	MONTO: \$
ARRENDAMIENTO		
FONDOS:		
OTROS:		

PRINCIPALES ACCIONISTAS:

NOMBRE:	%	NOMBRE:	%

PRINCIPALES FUNCIONARIOS:

NOMBRE:	PUESTO:	TELÉFONOS

FACTOR EJEMPLO, SA DE CV
Organización Auxiliar del Crédito.

ANEXO: 1

COMPAÑÍAS FILIALES:

NOMBRE:	ACTIVIDAD:
DOMICILIO:	TELÉFONO:
NOMBRE:	ACTIVIDAD:
DOMICILIO:	TELÉFONO:
NOMBRE:	ACTIVIDAD:
DOMICILIO:	TELÉFONO:

PERSONAL DE EMPRESA:

No. DE EMPLEADOS:	No. DE OBREROS
-------------------	----------------

INSTALACIONES:

OFICINAS:	PLANTA:	
DIRECCIÓN:	DIRECCIÓN:	
EL INMUEBLE ES:	EL INMUEBLE ES :	
ACCIONISTAS PROPIO:	ACCIONISTAS PROPIO:	
RENTADO A:	RENTADO A :	
SUPERFICIE DEL:	SUPERFICIE DEL:	
TERRENO CONSTRUCCIÓN	MTS2 TERRENO CONSTRUCCIÓN	MTS2

PRODUCCIÓN Y/O COMERCIALIZACIÓN:

PRINCIPALES ARTÍCULOS QUE FABRICA:	%	MARCA:
TOTAL:		

FACTOR EJEMPLO, SA DE CV
Organización Auxiliadora del Crédito.

ANEXO: 1

PLANEACIÓN:

PROYECTOS DE INVERSIÓN O EXPANSIÓN:

FUENTES DE FINANCIAMIENTO:

REFERENCIAS COMERCIALES Y BANCARIAS:

PRINCIPALES PROVEEDORES	DIRECCIÓN:	TELÉFONOS:	CONTACTO:

FACTORAJE:	EJECUTIVO:	TELÉFONOS:

BANCOS:	CUENTA NO.	SUC.	EJECUTIVO	TELÉFONO:

INFORMACIÓN DEL AVAL:		
NOMBRE:	DOMICILIO:	RFC:

RELACIÓN PATRIMONIAL AL:	IMPORTE:
No. DE BIENES INMUEBLES:	IMPORTE TOTAL:

NOTA: LA EMPRESA ACEPTA QUE FACTOR EJEMPLO, SA DE CV, REALICE REVISIONES PERIODICAS, CON EL PROPÓSITO DE VERIFICAR LA INFORMACIÓN, ASI COMO LA EXISTENCIA Y VIGENCIA DE LA CARTERA.

LUGAR Y FECHA:

NOMBRE, PUESTO Y FIRMA.

RELACIÓN PATRIMONIAL

Lugar y Fecha.

El que suscribe (Nombre: _____), declaro bajo protesta de decir verdad y de conformidad con lo establecido en el artículo 112 de la Ley de Instituciones de Crédito, cuyo contenido conozco perfectamente, que los bienes y/o activos aquí descritos, son de mi propiedad debidamente escriturados e inscritos en el Registro Publico de la Propiedad como a continuación especifico y se encuentran libres de todo gravamen (en caso contrario precisar con institución está gravada y en que prelación) limitación de dominio o cualquier otra afectación y que no han sido materia de obligaciones solidarias ni me he constituido como aval de un tercero (en su caso).

Ubicación y Descripción del bien	Datos del R.P.P	Fecha de avalúo	Valor \$
Total			\$

Así mismo, por este medio me comprometo a no enajenar y/o gravar los bienes descritos sin dar aviso a Factor Ejemplo, SA de CV.

FIRMA

BIBLIOGRAFIA:

Alvarez Coral Juan. Metodología de la Investigación Documental. Editorial: Edamex, S.A. México, 1990

Calvo Langarica Cesar. Análisis e Interpretación de Estados Financieros. Editorial PAC, SA de CV. México, 2002.

García Mendoza Alberto. Análisis e Interpretación de la Información Financiera. Editorial: Compañía Editorial Continental, SA. México, 2002

Haime Levy Luis. Planeación Financiera en la Empresa Moderna. Editorial: Ediciones Fiscales ISEF, S.A. México, 2002

Hernández Sampieri Roberto. Metodología de la Investigación. Editorial: Mc Graw Hill, S.A. México, 1991.

Legislación Bancaria, Leyes y Códigos de México, Editorial: Porrúa, SA de CV, México febrero 2002.

Macias Pineda Roberto. El Análisis de los Estados Financieros las Deficiencias en las Empresas. Editorial: Ediciones Finanzas, Contabilidad y Administración, S.A. México, 2000.

Moreno Fernández, Joaquín A. Las Finanzas en la Empresa, Información, Análisis

Recursos y Planeación. Editorial Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. México 1999

Perdomo Moreno Abraham. Análisis e Interpretación de Estados Financieros. Editorial: Thomson, SA de CV. México mayo 2002

Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. Editorial: Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. México, 2003.

Reglas de Operación de la Empresa de Factoraje. Diario Oficial de la Federación del día 16 de enero de 1991.

Van Horne James C. Fundamentos de la Administración Financiera. Editorial: Prentice- Hall Hispanoamericana, S.A. México 1997.

Viscone Jerry A. Análisis Financiero; Principios y Métodos. Editorial: Limusa, SA. México 2002.

Weston, J. Fred y Copeland, Thomas E. Finanzas en Administración. Editorial: McGraw Hill. Vol. I y II, México, 1998