

1
2 21

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION



DEPARTAMENTO DE
EXAMENES Y
EXAMENES DE PERSONALES
U. N. A. M.

"ORIGEN, DESARROLLO Y APLICACION DEL FACTORAJE

U/0562/91

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

ROSA MARIA ALVAREZ CASTAÑEDA

PROFRA. DEL SEMINARIO
C.P. ELSA ALVAREZ MALDONADO

1991

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INDICE

PROLOGO

1.- ANTECEDENTES HISTORICOS	
1.1.- Generalidades.....	1
1.2.- Características de Financiamiento. Reglamentación.....	10
1.3.- Control de Cuentas por Cobrar.....	38
2.- FACTORAJE	
2.1.- Que se entiende por Factoraje.....	46
2.2.- Banco de México. Administración de Cuentas por Cobrar.....	54
2.3.- Factoraje en México.....	59
2.4. Factoraje Internacional.....	68
3.- SERVICIOS DE FACTORAJE ACTUALMENTE EN MEXICO	
3.1.- Requisitos para pertenecer a empresas de Factoraje.....	78
3.2.- En quienes está el manejo del Factoraje. Empresas que califican para el sistema de Factoraje.....	84

4.- FACTORAJE EN LA PLANEACION FINANCIERA
Y ADMINISTRATIVA.

4.1.- Planeación y Control Financiero.....	89
4.2.- Administración del Activo.....	98
4.3.- Metodos de Análisis de Proyectos de Inversión.....	100

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFIA

PROLOGO

La modernización del país requiere de un Sistema Financiero que apoye y estimule la productividad y la capitalización de las empresas y que les permita mayores niveles de competitividad en los ámbitos Nacional e Internacional.

Es indudable que el Factoraje tiene los atributos para convertirse en un poderoso instrumento de cambio económico y social, debido a su inherente potencial de canalizar en forma expedita y segura recursos financieros y administrativos a vastos sectores productivos, que de otra suerte, no tendrían acceso a los mismos, en especial a los relativos a la pequeña y mediana empresa.

El trabajo presentado, describe un panorama de las facetas más importantes del Factoraje, comprendiendo desde definiciones iniciales y conceptos básicos, hasta el desarrollo de sistemas modernos de planeación financiera y administrativa.

Al escoger el tema de este trabajo, lo hice pensando en que pueda ser de utilidad para aquellas personas que deseando adentrarse en la rama del Financiamiento; encuentre en el una motivación para futuras investigaciones.

1. ANTECEDENTES HISTORICOS

11- GENERALIDADES- ETIMOLOGIA- CONCEPTO

Por su importancia fundamental, se examina aquí brevemente el origen lingüístico, la terminología y el concepto de Factoraje, así como algunos de sus antecedentes históricos más sobresalientes.

Comencemos por el principio: la palabra. El sustantivo simple Factoraje proviene del término latino "Factor", el hacedor; el que hace, fábrica o crea cualquier cosa. El Factor es, etimológicamente, la causa de algo. En español e inglés se dice Factor, al igual que en latín, de donde deriva el vocablo: "facere" es "hacer".

De la misma raíz etimológica provienen los familiares términos factoría (lugar donde se hacen cosas), factura (hechura, en sentido estricto, o también, documento que el Factor otorga asentando el origen, costo y características de una mercadería, y amparando su propiedad), facsímil o fac-símile (hecho a semejanza, y de ahí "facs" o "fax"), factible (lo que se puede hacer), de facto (de hecho), facultad (poder o derecho para hacer algo), factotum (de fact, el que hace y totum todo), y algunos otros afines.

En álgebra y aritmética, el Factor es el submúltiplo, es decir, cada una de las cantidades que se multiplican para formar (hacer) un producto, y factorial es el producto, es decir lo que se hace con todos los términos de una progresión aritmética.

Pero "Factor" es un término que se ha encontrado desde hace varios siglos carta de naturalización entre los mercaderes y se llama entonces Factoraje, en comercio, al oficio, empleo u oficina del Factor.

En inglés, la palabra factorage es de uso común desde hace más de tres siglos. El registro más antiguo del término factorage, según el Oxford English Dictionary, proviene de la obra de Sir Thomas Culpepper, publicada en Inglaterra en 1670, "Sobre la Necesidad de Abatir la Usura:", "...comerciando -dice- con nuestras propias acciones, nuestra honesta asociación y discreto Factoraje".(1)

El término original y más correcto en inglés, es el sustantivo simple factorage (o su variante antigua factoridge), análogo al francés factorage, o affacturage.

Curiosamente no ha sido el sustantivo sino el gerundio, o sustantivo verbal factoring, el que ha ingresado al lenguaje corriente. Este participio presente del verbo to factor (factorizar, factuar o "factorar") ha sentado sus reales en Estados Unidos e Inglaterra. Pero merced a una desafortunada costumbre, también ha enraizado innecesariamente en los países hispanohablantes. Que se use factoring en lugar de factorage, en inglés, resulta aceptable. Vox populi, vox Dei. Pero lo que no deja de extraña es que en México, e incluso en España, haya tal apego a este extranjerismo.

Este anglicismo, irregularidad del lenguaje, se ha extendido en el habla cotidiana de personas e instituciones, incluso entre

especialistas del oficio, que han preferido el desatinado término factoring a su muy castizo y correcto equivalente factoraje. (Como dice el refrán: "El que no conoce a Dios, a cualquier barbón se le hinca").

Sin embargo, atendiendo a las raíces históricas y lingüísticas del término, es recomendable mantener la corrección de su uso y preferir siempre el vocablo español. El uso de la voz factoring, desafortunadamente tan extendida, estrictamente hablando, es un barbarismo, un "vicio del lenguaje que consiste en pronunciar o escribir mal las palabras, o en emplear vocablos impropios".

¿Facturar, Factorar, Factorear, Facturizar, Facturear... o Factorizar?

Persiste una duda extendida acerca de cuál es el verbo correspondiente al sustantivo Factoraje, ¿Cómo debe llamarse correctamente a la acción y efecto de ejercer las operaciones de factoraje? El factor... ¿factoriza una operación? ¿factora una cuenta por cobrar? En ocasiones se escucha que una determinada cartera crediticia de un cliente potencial es o no "factorable", que no suena tan mal, o peor "factoreable", factureable parece decididamente incorrecto.

En general tiende a evitarse la forma facturable, gramatical y etimológicamente correcta, por su analogía con la factura o documento que emite u otorga el factor o el fabricante de una mercadería, con objeto de transmitirla y efectuar la cobranza de su venta. Siendo la factura el objeto de muchas transacciones de

factoraje, parece práctico y lógico reservar el verbo facturar para el hecho de emitir este documento.

Las opciones que parecen más viables son entonces Factorizar o Factorar, será quizá la preferencia de los usuarios la que eventualmente determine cuál de estos verbos obtiene carta de ciudadanía en el gremio financiero. (En lo personal me inclino por Factorizar)

A pesar de ser poco conocida por el público en general, la operación de factoraje se cuenta entre los servicios mercantiles y medios financieros especializados más antiguos, y ha estado vinculada íntimamente a casi todas las actividades comerciales de importancia. Su origen se pierde en la bruma de las más antiguas civilizaciones humanas. Estas notas esquemáticas nos dan una panorámica breve de su desarrollo universal.

No ha podido precisarse cuándo se originó el Factoraje. Algunos historiadores ubican sus orígenes en el Medio Oriente. Así tenemos que en:

El más antiguo factor conocido es tal vez el "shamgalú" caldeo en Babilonia. Gracias a la posición estratégica de Mesopotamia, entre la próspera Asiria y el Golfo Pérsico, este personaje ejercía como agente de mercaderes, garantizando créditos derivados del comercio, característica distintiva del factor moderno.

ROMA

Es razonable suponer que la figura jurídica contemporánea

del factor proviene de la Roma clásica, donde se le llamó Institor. Era un personaje que podríamos identificar con el gerente moderno, con el agente comercial viajero. Según se deduce de la definición de Ulpiano, el Institor era aquel sujeto que se ponía al frente de una negociación cualquiera para comprar o vender por cuenta de un tercero, el propietario poderdante. En derecho romano, la figura del factor, sus derechos y obligaciones, y las consecuencias jurídicas de su actividad han sido objeto de muy minucioso tratamiento.

INGLATERRA

En el Reino Unido, el factoraje existió en forma rudimentaria desde el siglo XIV, pero llegó a establecerse más ampliamente durante el siglo XVII; después, con la Revolución Industrial vino a intensificarse la importancia de esta actividad de intermediación comercial que los mercaderes practicaban en sus colonias, especialmente en América.

Los exportadores ingleses de textiles colocaban su mercadería en los mercados americanos a través de agentes o factors, responsables de la recepción, venta y cobranza de los productos. Gracias a su conocimiento de primera mano de la condición y solvencia de los compradores, y de los usos y circunstancias que prevalecían en el mercado local, los factors, como mercaderes comisionistas, estuvieron pronto en condiciones de evaluar el riesgo y conveniencia de otorgar créditos mercantiles directamente, sin necesidad de consultar a su

principal europeo.

El factor, como auxiliar de comercio, se vió entonces en la necesidad práctica de asumir personalmente la responsabilidad de los créditos que por su cuenta y riesgo otorgaba a su clientela, cobrando en ello una comisión que le protegiera contra quebrantos por insolvencia, prorrateando el riesgo y arrojándole una utilidad justificada por su función. Para su cliente, el poderdante, resultó naturalmente obvia y significativa la conveniencia de recibir un precio ajustado y seguro, eliminando la necesidad de evaluar, otorgar y vigilar el crédito, asumir los riesgos y cobrar a terceros distantes.

En las colonias de Nueva Inglaterra, el factoraje se extendió a muy diversas operaciones comerciales con la metrópoli. En las plantaciones algodoneras del sur, el factor financiaba los cultivos durante la siembra y fungía como agente vendedor de la cosecha en los centros fabriles.

El factoraje inglés experimentó un auge significativo durante el siglo XIX, diferenciándose en la práctica del corretaje mercantil, al cual estuvo asociado anteriormente. La distinción entre ambos se dio en relación a la posesión física de la mercancía. En tanto el corredor simplemente intermediaba la compraventa, el factor asumió las funciones de manejo físico -recepción, almacenaje y remisión- de las mercaderías. Esta diferencia de prácticas comerciales dio lugar a un conjunto de normas legales que se consolidaron jurídicamente hace ya un siglo, en 1889, en un ordenamiento conocido como el Factors Act,

que realmente guarda poca relación con la versión moderna del factoraje.

NUEVA ESPAÑA

En México, el factoraje esencial data de la temprana época colonial.

Consumada la Conquista, por cédula real de 15 de octubre de 1522, se viene a confirmar a Hernán Cortés como ... "Gobernador y Capitán General de toda la tierra y provincias de la dicha Nueva España...", lo cual le anuncia el emperador por carta de la misma fecha en la que le comunica, además, el nombramiento de Rodrigo de Albornoz, Alonso de Estrada, Alonso de Aguilar, Alonso de Salazar Factor u Oficial Real y Peralmíndez Cherino como secretario, tesorero, contador, factor y veedor, respectivamente.

El factor era el oficial real encargado de recaudar las rentas y rescates (el "Quinto Real") correspondientes a la Corona en las expediciones imperiales.

Aun cuando su función es de carácter más hacendario o fiscal que mercantil el factor imperial gestiona y fiscaliza el pago de tributos y recauda mercaderías en nombre y por mandato de un tercero, el Rey de España.

Durante la colonia, en los siglos XVI y XVII, el factoraje se desempeña en estrecha asociación con la Corona Imperial, ejerciendo principalmente funciones de recaudación de tributos y fiscalización comercial.

Por cierto, una placa de talavera en el muro exterior del

edificio colonial de Venustiano Carranza num. 49, muy cerca de las oficinas centrales del Banco Nacional de México, asienta:

"En esta calle vivió el Factor

Don Antonio de la Cadena hacia 1543".

La Compañía de Comercio de Don Francisco Ignacio de Yraeta representa la cúspide de la organización comercial novohispana. A lo largo de más de treinta años, con singular talento, tenacidad y trabajo, el factor y comerciante Francisco Ignacio de Yraeta logra consolidar una empresa económica de proporciones que aun hoy se antojan colosales.

Yraeta e Yturbe consiguen estructurar una organización de proporciones mundiales, extendiendo su actividad mercantil más allá del mercado interno novohispano y vinculándose al sistema económico de ultramar mediante la importación de mercaderías precedentes de otros reinos americanos, de Europa y de Oriente, y a través de la exportación de productos americanos, tales como el añil, la grana y el azúcar, que eran avidamente solicitados en el mercado exterior. (3)

En la última década de ese siglo, Yraeta invirtió su capital en múltiples actividades mercantiles, económicas y empresariales que comprenden, pero rebasan la especialidad del factoraje como lo entendemos hoy en día otorgamiento de diversas formas de crédito, asunción de riesgos crediticios, representación comercial, pagos anticipados por cuenta de terceros, embarque y almacenaje, servicios de contabilidad, de cobranza y de remisión de pagos.

Yraeta e Yturbe mantuvieron e incrementaron una extensa red nacional e internacional de factores corresponsales, que abarco toda la Nueva España, desde Sonora, Chihuahua y Durango hasta Oaxaca y Yucatán, desde Acapulco hasta Veracruz, y muchas otras ciudades. Sus corresponsales, representantes y asociados se encontraban en Lima y Guayaquil así como en La Habana y Guatemala. Sus negocios de ultramar incluyeron no solo a España, sino a todo el principal comercio europeo, a través de la importación de mercaderías de fabricación inglesa y alemana, francesa e italiana; y al mercado asiático, con la introducción de efectos orientales mediante la Real Compañía de Filipinas.

En su forma moderna, el factoraje se desarrolló principalmente en los Estados Unidos de América. Tuvo un apogeo a principios de siglo en la industria textil, y a partir de 1925 se extendió al comercio de ropa y a las industrias mueblera, de papel, de aparatos electrodomésticos y a otras similares.

Durante la segunda guerra mundial (1939-45) declino la actividad, restringiéndose hacia algunos giros del comercio naval, pero vio un resurgimiento gradual con la expansión de la economía norteamericana desde los años sesenta.

En la actualidad, la actividad del Factoring ha derivado hacia la denuevo especializado, la llevan a cabo instituciones financieras especializadas (Factoring Houses) o filiales de los Bancos.

12 .- CARACTERISTICAS DE FINANCIAMIENTO - REGLAMENTACION.

Dentro del dinámico mundo empresarial cada vez existen mayores y mejores alternativas de inversión y de crédito, en las que la agilidad de operación tiene un valor determinante.

El área financiera de la empresa se ha convertido en un elemento importante para su desarrollo cotidiano. Su crecimiento depende en forma importante del buen juicio de su líder y de las decisiones tomadas en esa área.

Actualmente, el Factoraje se ha desarrollado en gran medida, para satisfacer las necesidades de empresas productoras de bienes y servicios, y para optimizar los recursos administrativos y financieros que intervienen en una de las áreas de mayor sensibilidad de la empresa: el capital de trabajo.

El factoraje no viene a suplir otras fuentes de financiamiento, ya que por sus características tan especiales solo viene a complementar el abanico de alternativas. Con este propósito, las empresas de Factoraje o Factores financieros ofrecen servicios técnico altamente especializados, un verdadero sistema integral.

Las operaciones de financiamiento que se realizan en el factoraje, entran en la categoría de corto plazo y autoliquidables.

Son operaciones a plazo máximo de un año por lo general.

Se clasifican como "autoliquidables" por las siguientes razones:

- 1) Su destino es fundamentalmente para Capital de Trabajo, y

por lo tanto tiene un fin productivo o comercial; según del tipo de empresa de que se trate.

2) Es autoliquidable, en virtud de que las mismas facturas o cuentas por cobrar a su vencimiento y cobro, liquidarán los anticipos otorgados: esta es una gran ventaja para los usuarios del factoraje ya que no se ven obligados a utilizar recursos monetarios destinados a otros fines.

De lo anterior se resalta la importancia que tiene para el Factoraje, la selección adecuada de aquellas facturas o cuentas por cobrar sujetas al financiamiento, de esto dependerá el grado de riesgo del financiamiento.

son de gran interés los conceptos que sobre lo anterior, expuso el celebre Economista ADAM SMITH en 1776.

"Lo que el banco puede adelantar con propiedad a un mercader o a una empresa de cualquier clase, no es el capital total con que se comercia, ni aun cualquier parte considerable de ese capital, sino sólo aquella parte de él que de otra manera se vería obligado a conservar consigo ociosa, sin emplear, o en dinero listo para responder a demandas ocasionales...

"Cuando un banco descuenta a un mercader una letra de cambio real girada por acreedor real a cargo de un deudor real, y la que, tan pronto como vence, es realmente pagada por ese deudor, sólo le adelanta una parte del valor que de otro modo se vería obligado a tener consigo sin emplear y en dinero listo para responder a demandas ocasionales. El pago de la letra cuando vence, sustituye para el banco el valor de lo que había

anticipado, junto con el interés. Las áreas del banco, hasta donde sus tratos se confinan a tales clientes, se asemejan a un lago, en el cual, aunque una corriente está saliendo continuamente, otra está entrando sin cesar, en todo igual a la que sale; de modo que, sin ningún cuidado ni atención adicionales, el lago se mantiene siempre igualmente lleno o casi igualmente lleno. Poco o ningún gasto puede ser jamás necesario para rellenar las área de un banco así..."

"...un banco no puede consistentemente con su propio interés, adelantar a un mercader el total ni aún la mayor parte del capital circulante con el que negocia; porque, aunque ese capital está volviendo a él continuamente en forma de dinero, y saliendo en la misma forma, el todo de los ingresos está demasiado distante del todo de los egresos, y la suma de las liquidaciones que recibe no podría ser igual a la suma de sus anticipos dentro de períodos de tiempo tan moderados como los que se ajustan a la conveniencia de un banco. Menos aún podría un banco permitirse el lujo de adelantarle una parte considerable cualquiera de su capital fijo; del capital que el empresario de una herrería, por ejemplo, emplea para construir su forja y su fundición, sus talleres y almacenes, las viviendas de sus obreros, etc.; del capital que el empresario de una mina emplea para abrir sus pozos, para instalar las máquinas con que extraer el agua, para construir caminos y vías para carretas etc.; del capital que la persona que emprende el mejoramiento de la tierra emplea para limpiar, drenar, cercar, abonar, y arar los campos

baldíos. para edificar granjas, con todas sus dependencias necesarias de establos, graneros, etc. Los reintegros del capital fijos son en casi todos los casos mucho más lentos que los del capital circulante; y esos gastos, aun cuando son hechos con la máxima prudencia y juicio, muy rara vez regresan al empresario hasta después de un periodo de muchos años, un periodo con mucho demasiado distante para satisfacer la conveniencia de un banco... (El) dinero que se toma prestado, y que se pretende que no sea pagado hasta después de un periodo de varios años, no debe ser tomado a préstamo a un banco, sino que debe ser tomado a préstamo, mediante bonos o hipotecas, de aquellas personas particulares que se propongan vivir de los intereses de su dinero sin tomarse la molestia ellas mismas de emplear el capital; y que por ello están dispuestas a prestar ese capital a aquellas personas de buen crédito que probablemente lo tengan en su poder durante varios años.

"La modernización del país requiere de un sistema financiero que apoye y estimule la productividad y la capitalización de las empresas y que les permita mayores niveles de competitividad en los ámbitos nacional e internacional. Estos propósitos se señalan en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 y establece asimismo que con nuestros propios recursos se deberá financiar el desarrollo económico, para lo cual resulta necesario estimular y fortalecer el ahorro interno al tiempo que se perfeccionan estrategias de asignación más eficientes de dichos fondos.

Bajo estos lineamientos es indispensable que el marco

jurídico y reglamentario que norma la operación de las empresas del factoraje financiero, propicie la permanencia y crecimiento de esos intermediarios para que estén en condiciones de apoyar el desarrollo económico y financiero de las empresas usuarias de los servicios que prestan.

Para hacer acordes las necesidades de crecimiento de la economía nacional con el fomento de las actividades de financiamiento especializado que otorgan las empresas de factoraje financiero, se expidió el Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito publicado en el Diario Oficial de la Federación el tres de enero de 1990, habiéndose adicionado el Capítulo III-BIS que regula la operación de dichos intermediarios. En el citado capítulo se determinan las operaciones que se les permiten efectuar a las empresas del factoraje financiero, se definen claramente las características de los contratos de factoraje, se establecen diversos límites que propician la seguridad en las operaciones concertadas; y finalmente, se indican lineamientos referentes a capital mínimo, inversiones, información y prohibiciones. Se transcribe a Continuación el Artículo 45 "Capítulo III BIS" "DE EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO" De La LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CRÉDITO.

"ARTICULO 45.A.- Las sociedades que disfruten de autorización para operar como empresas de factoraje financiero, solo podrán realizar las operaciones siguientes:

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

II.- Obtener prestamos y creditos de instituciones de credito y de seguros del país o entidades financieras del exterior, destinados a la realizacion de las operaciones autorizadas en este capitulo o para cubrir necesidades de liquidez relacionadas con su objeto social;

III.- Obtener prestas y creditos mediante la suscripcion de titulos de credito en serie o en masa, para su colocacion publica, de acuerdo con las disposiciones que al efecto emita el Banco de Mexico;

IV.- Descontar, dar en prenda o negociar en cualquier forma los derechos de crédito provenientes de los contratos de factoraje, con las personas de las que reciban los financiamientos a que se refiere la fraccion II anterior,

V. Constituir depositos, a la vista y a plazo, en instituciones de credito del país o en entidades financieras del exterior, así como adquirir valores aprobados para el efecto por la Comisión Nacional de Valores;

VI. Adquirir bienes muebles o inmuebles destinados a sus oficinas o necesarios para su operacion:

VII.- Adquirir acciones de sociedades que se organicen exclusivamente para prestarles servicios, asi como para adquirir el dominio y administrar inmuebles en los cuales las empresas de factoraje financiero, tengan establecidas o establezcan su oficina principal, alguna sucursal o una agencia:

VIII.- Prestar servicios de administracion y cobranza de derechos de crédito:

IX.- Las demas que esta u otras leyes les autoricen: y

X.- Las demas operaciones análogas y conexas que, mediante reglas de caracter general, autorice la Secretaria de Hacienda y Credito Publico, oyendo la opinion de la Comisión Nacional Bancaria y del Banco de México."

"ARTICULO 45.B.- Por virtud del contrato de factoraje, la empresa de factoraje financiero conviene con el cliente en adquirir derechos de credito que este tenga a su favor por un precio determinado o determinable, en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pague, siendo posible pactar cualquiera de las modalidades siguientes:

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

II.- Que el cliente quede obligado solidariamente con el

deudor a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de credito transmitidos a la empresa de factoraje financiero.

Los contratos de factoraje en moneda extranjera se sujetaran a las disposiciones y limitaciones previstas en esta Ley y a las que emita el Banco de Mexico.

La administracion y cobranza de los derechos de credito, objeto de los contratos de factoraje, debera ser realizada por la propia empresa de factoraje financiero. La Secretaria de Hacienda y Crédito Publico, mediante reglas de caracter general, determinara los requisitos, condiciones y limites que las empresas de factoraje deberán cumplir para que la citada administración y cobranza se realice por terceros".

"ARTICULO 45.C.- Previamente a la celebracion de los contratos de factoraje, las empresas de factoraje financiero podran:

I.- Celebrar contratos de promesa de factoraje:

II.- Celebrar contratos con los deudores de derechos de credito, constituidos a favor de sus proveedores de bienes o servicios, comprometiendose la empresa de factoraje financiero a adquirir dichos derechos de credito para el caso de aceptación de los propios proveedores".

"ARTICULO 45.D.- Sólo podran ser objeto del contrato de factoraje, aquellos derechos de crédito no vencidos que se encuentren documentados en facturas, contrarrecibos, titulos de credito o cualquier otro documento, denominado en moneda nacional

o extranjera, que acredite la existencia de dichos derechos de crédito y que los mismos sean el resultado de la proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, proporcionados por personas nacionales o extranjeras".

"ARTICULO 45.E.- Los clientes estarán obligados a garantizar la existencia y legitimidad de los derechos de crédito al tiempo de celebrarse el contrato de factoraje financiero, independientemente de la obligación que, en su caso, contraigan conforme a la fracción II del artículo 45.B de esta Ley".

"ARTICULO 45.F.- Los clientes responderán del detrimento en el valor de los derechos de crédito objeto de los contratos, que sean consecuencia del acto jurídico que les dio origen, salvo los que estén documentados en títulos de crédito aún cuando el contrato de factoraje se haya celebrado en términos de la fracción I del artículo 45.B

Si del acto jurídico que dio origen a los derechos de crédito se derivan devoluciones, los bienes correspondientes se entregarán al clientes, salvo pacto en contrario".

"ARTICULO 45.G.- Los clientes que celebren contratos de factoraje a los que se refiere la fracción II del artículo 45.B, podrán suscribir a la orden de la empresa de factoraje, pagares por el importe total de las obligaciones asumidas por ellos, haciéndose constar en dichos títulos de crédito su procedencia, de manera

que queden suficientemente identificados. Estos pagarés deberán ser no negociables. en los terminos del artículo 25 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Credito.

La suscripción y entrega de dichos pagarés. no se considera como pago o dación en pago de las obligaciones que documenten".

"ARTICULO 45.H.- La transmision de los derechos de credito a la empresa de factoraje financiero, comprende la de todos los derechos accesorios a ellos. salvo pacto en contrario".

"ARTICULO 45.I.- La transmisión de derechos de credito a la empresa de factoraje surtirá efectos frente a terceros. desde la fecha en que haya sido notificada al deudor. en los terminos del artículo 45-K. sin necesidad de que sea inscrita en registro alguno u otorgada ante fedatario público".

"ARTICULO 45.J.- El deudor de los derechos de credito transmitidos a una empresa de factoraje financiero. libera su obligacion pagando al acreedor original o al ultimo titular. segun corresponda. mientras no se le haya notificado la transmision. Dicha notificacion se hará por la empresa de factoraje financiero en los terminos previstos en el siguiente articulo".

"ARTICULO 45.K.- La transmisión de los derechos de credito podrá ser notificada al deudor por la empresa de factoraje en

cualquiera de las formas siguientes:

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

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

III.- Notificación realizada por fedatario público.

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

Para los 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 los libera ante la empresa de factoraje financiero".

"ARTICULO 45.L.- Cuando las empresas de factoraje financiero den en prenda los derechos de crédito que hayan adquirido, dicha garantía se constituirá y formalizará mediante contrato que deberá constar por escrito, pudiendo quedar como depositario de

los documentos correspondientes, el director general o el gerente general de la empresa de factoraje".

"ARTICULO 45.M.- Las operaciones a que se refiere la fraccion II del articulo 45.A de esta Ley que celebren las empresas de factoraje financiero, se someteran en cuanto a sus limites y condiciones a las reglas de caracter general que expida, en su caso, el Banco de Mexico".

"ARTICULO 45.N.- Las empresas de factoraje financiero invertiran los recursos provenientes de las operaciones referidas en las fracciones II, III y IV del articulo 45.A en terminos que les permitan mantener condiciones adecuadas de seguridad y liquidez. La Secretaria de Hacienda y Credito Publico, oyendo la opinion del Banco de Mexico y de la Comision Nacional Bancaria, determinara las clasificaciones de los activos y, en su caso, de las operaciones causantes de pasivo contingente y, en funcion de su seguridad y liquidez, establecera asimismo, los porcentajes máximos de pasivo exigible y de pasivo contingente que podran estar representados por los distintos grupos de activo y de operaciones resultantes de las referidas clasificaciones.

Las clasificaciones y porcentajes mencionados podran ser determinados para diferentes tipos de pasivos o para distintas empresas de factoraje financiero clasificadas segun su ubicacion, magnitud, composicion de sus pasivos u otros criterios".

"ARTICULO 45.O.- Las empresas de factoraje financiero, sin perjuicio de mantener el capital minimo previsto por esta Ley, deberán tener el capital contable por monto no menor a la cantidad que resulte de aplicar un porcentaje que no será inferior al tres por ciento a la suma de sus activos y en su caso, de sus operaciones causantes de pasivo contingente expuestos a riesgos significativos. La Secretaría de Hacienda y Credito Público, oyendo la opinion de la Comision Nacional Bancaria y del Banco de Mexico, determinara cuales activos deberán considerarse dentro de la mencionada suma, así como el porcentaje aplicable en los terminos del present articulo.

El capital contable tampoco deberá ser inferior, en ninquen caso, a la suma de las cantidades que se obtengan de aplicar a los grupos de activos y de operaciones causantes de sus pasivos contingentes resultantes de las clasificaciones por seguridad y liquidez a que se refiere el articulo inmediato anterior, los porcientos que el Banco de Mexico determine para cada uno de esos grupos, oyendo la opinion de la Comision Nacional Bancaria.

Para efectos de este articulo la Secretaria de Hacienda y Creito Público, oyendo previamente a la Comision Nacional Bancaria y al Banco de Mexico, señalará los conceptos que se considerarán para determinar el capital contable de las empresas de factoraje financiero".

"ARTICULO 45.P.- El importe del capital pagado y reservas de capital de las empresas de factoraje financiero, deberá estar

invertido en los términos siguientes:

I.- No menos del 40% del capital pagado y reservas de capital deberá estar invertido en valores gubernamentales, en instrumentos bancarios o en ambos tipos de inversiones:

II.- No excedera del 25% del capital pagado y reservas de capital, el importe de las inversiones en mobiliario y equipo o en inmuebles destinados a sus oficinas, así como los gastos de instalación de la empresa de factoraje financiero, mas el importe de la inversión en acciones de sociedades que se organicen exclusivamente para prestarle servicios o adquirir el dominio y administrar inmuebles en los cuales la empresa de factoraje financiero tenga establecida o establezca su oficina principal, alguna sucursal o una agencia. La inversión en dichas acciones y los requisitos que deban satisfacer las sociedades a que se hace referencia, se sujetarán a las reglas generales que dicta la Secretaria de Hacienda y Crédito Público:

III.- En operaciones propias de su objeto".

"ARTICULO 45.0.- El importe máximo de las responsabilidades a favor de una empresa de factoraje financiero y a cargo de una sola persona o grupo de personas que, por nexos patrimoniales o de responsabilidad, constituyen riesgos comunes, no excederá de los límites que determine la Secretaria de Hacienda y Crédito Público oyendo a la Comisión Nacional Bancaria".

"ARTICULO 45.R.- 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 la fracción II del artículo 45.B, 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".

"ARTICULO 45.S.- Las empresas de factoraje financiero estarán obligadas a suministrar al Banco de México la información de carácter general que este les requiera sobre sus operaciones, así como aquellos datos que permitan estimar su situación financiera".

"ARTICULO 45.T.- A las empresas de factoraje financiero les está prohibido:

I.- Operar sobres sus propias acciones;

II.- Emitir acciones preferentes o de voto limitado

III.- Celebrar operaciones, en virtud de las cuales resulten o puedan resultar deudores de la empresa de factoraje financiero, los directores generales o gerentes generales, salvo que correspondan a préstamos de carácter laboral; los comisarios propietarios o suplentes, esten o no en funciones;

los auditores externos de la empresa de factoraje financiero; o los ascendientes o descendientes en primer grado o conyuges de las personas anteriores. La violación a lo previsto en esta fracción se sancionará conforme a lo dispuesto en el artículo 96 de esta Ley;

IV.- Recibir depositos bancarios de dinero;

V.- Otorgar finanzas o cauciones;

VI.- Enajenar los derechos de credito objeto de un contrato de factoraje financiero al mismo cliente del que los adquirio, o a empresas vinculadas con este o integradas con el en un mismo grupo;

VII.- Adquirir bienes, mobiliario o equipo no destinado a sus oficinas. Si por adjudicacion o cualquier otra causa adquiriesen tales bienes, deberán proceder a su venta, la que se realizara, si se trata de bienes muebles, en el plazo de un año, o de dos años si son inmuebles, pudiendo la Comisión Nacional Bancaria prorrogar el plazo cuando se dificulte la venta. Si al termino del plazo de la prorroga no se han vendido, la propia Comisión procedera a sacarlos -- administrativamente a remate;

VIII.- Realizar operaciones de compraventa de oro, plata y divisas. Se exceptúan las operaciones de divisas relacionadas con los financiamientos que reciban o con los contratos de factoraje financiero que celebren, denominados en moneda extranjera, los cuales se ajustarán en todo momento a las disposiciones de caracter general que, en su caso, expida el

Banco de México, y las demás disposiciones previstas en la presente Ley;

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

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

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

XII.- Realizar las demás operaciones que no les están expresamente autorizadas".

Con la adición del referido Capítulo III-BIS, se impulsa la participación del factoraje en el sistema financiero propiciando el apoyo a los flujos de efectivo de las empresas que recurran a los servicios de financiamiento que otorgan esos intermediarios, para lo cual esta Secretaría con fundamento en los artículos Primero, Tercero, Fracción IV, Octavo, Fracción I, 45-A al 45-I, 78 fracciones V y VI de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, después de haber escuchado a

la Comisión Nacional Bancaria y al Banco de México tiene a bien emitir las siguientes REGLAS BASICAS PARA LA OPERACION DE EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO.

"PRIMERA La Secretaría de Hacienda y Crédito Público determinara durante el primer trimestre de cada año el capital mínimo pagado necesario para constituir o mantener en operación a las empresas defactoraje financiero.

En el caso de que no lo determine durante el periodo señalado, el capital mínimo pagado deberá ajustarse durante el mes de abril del año de que se trate, aplicando al capital mínimo vigente, el incremento porcentual del Índice Nacional de Precios al Consumidor, publicado por el Banco de México, correspondiente al año inmediato anterior, con el objeto de que el nuevo monto se encuentre exhibido, registrado y protocolizado ante Notario Público a más tardar el 30 de junio siguiente".

"SEGUNDA El capital contable de las empresas de factoraje financiero se considerara integrado por los siguientes conceptos:

- 1) El capital social suscrito y pagado y las reservas de capital:
- 2) Las obligaciones subordinarias en los terminos referidos en la Regla Decima;
- 3) Las utilidades no aplicadas y/o las perdidas no absorbidas del ejercicio vigente y de ejercicios anteriores; y
- 4) El 100% de los superavit por revaluación de inmuebles y de acciones en inmobiliarias de las referidas en la Fraccion

II del Artículo 45-P de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Credito, así como el 50% del superávit por revaluación de acciones en otras sociedades.

El capital contable en ningún momento será inferior al capital mínimo pagado".

"TERCERA.- Las empresas de factoraje financiero, sin perjuicio de contar con el capital mínimo pagado referido en la regla primera, deberán mantener un capital contable cuyo monto no será inferior a la cantidad que resulte de aplicar el 4% a la suma de sus activos y de sus operaciones causantes de pasivo contingente, señalados en los grupos dos a ocho, comprendidos en la clasificación que para el efecto se detalla en la siguiente regla".

"CUARTA.- Los distintos grupos de activos y de operaciones causantes de pasivo contingente no podrán exceder los montos que resulten de aplicar los porcentajes que se indican:

GRUPOS DE ACTIVOS Y OPERACIONES CAUSANTES DE PASIVO CIRCULANTE	PORCENTAJES MAXIMOS DE PASIVO EXIGIBLE Y PASIVO CONTINGENTE
Grupo UNO Valores Gubernamentales	40
Grupo DOS Depositos y Valores a cargo de entidades financieras del país	10
Grupo TRES Depositos y Valores a cargo de entidades financiera del exterior	10

GRUPOS DE ACTIVOS Y
OPERACIONES CAUSANTES
DE PASIVO CIRCULANTE

PORCENTAJES MAXIMOS DE
PASIVO EXIGIBLE Y PASIVO
CONTINGENTE

Grupo CUATRO Anticipos y Factoraje Financiero a cargo del Gobierno Federal	30
Grupo CINCO Anticipos y Factoraje Financiero excepto los señalados en el grupo cuatro	95
Grupo SEIS Bienes Muebles e Inmuebles y Acciones de sociedades inmobiliarias y filiales	20
Grupo SIETE Cartera vencida	0
Grupo OCHO Otros Activos y Operaciones Causante de Pasivo Contingente	30

ANEXO

"INTERACCION DE LOS GRUPOS DE ACTIVOS Y DE OPERACIONES
CAUSANTES DE PASIVO CONTINGENTE"

"1. VALORES GUBERNAMENTALES

140. Valores Gubernamentales"

"2. DEPOSITOS Y VALORES A CERGO DE ENTIDADES FINANCIERAS DEL PAIS

120. Banco del Pais y del Extranjero (excepto la cuenta
110305 del Extranjero)

150. Acciones

160. Valores de Renta Fina

170. Incremento por Revalorización de Valores

180. Estimacion por Baja de Valores

800. Título Descontados con Nuestro Endoso"

"3. DEPOSITOS Y VALORES A CARGO DE ENTIDADES FINANCIERAS DEL EXTERIOR

120. Bancos del País y del Extranjero (sólo la cuenta 110305 del Extranjero)".

"4. ANTICIPOS Y FACTORAJE FINANCIERO A CARGO DEL GOBIERNO FEDERAL

200. Cartera de factoraje (1)

220. Cartera Adquirida en Refactoraje (1)

230. Cartera de Factoraje Sindicado (1)

(1) Sólo operaciones concentradas con el Gobierno Federal".

"5. ANTICIPOS Y FACTORAJE FINANCIERO, EXCEPTO LOS SEÑALADOS EN EL GRUPO CUATRO

200. Cartera de Factoraje (2)

220. Cartera Adquirida en Refactoraje (2)

230. Cartera de Factoraje Sindicado (2)

(2) Excepto las operaciones concertadas con el Gobierno Federal".

"6. BIENES MUEBLES E INMUEBLES Y ACCIONES DE SOCIEDADES INMOBILIARIAS Y FILIALES

350. Mobiliario y Equipo Destinado a Oficinas (neto)

360. Acciones de Empresas de Servicios Complementarios Conexos (neto)

361. Incremento por Revalorización de Acciones de Empresas de Servicios Complementarios

362. Acciones de Inmobiliaria (neto)

363. Incremento por Revalorización de Acciones de Inmobiliarias

370. Inmuebles Destinados a Oficinas (neto)"

"7. CARTERA VENCIDA

300. Cartera Vencida (neta)

320. Valores, Bienes Muebles e Inmuebles Adjudicados (neto)".

"8. OTROS ACTIVOS Y OPERACIONES CAUSANTES DE PASIVO CONTINGENTE

100. Caja

110. Depósitos en Banco de México

130. Otras Disponibilidades

310. Deudores Diversos (4)

330. Otras Inversiones

380. Cargos Diferidos- Pasivo

830. Otras Obligaciones Contingentes. Pasivo

(4). Excepto la cuenta 1524.- Anticipos a clientes por contratos de promesa de factoraje".

"QUINTA.- Los excedentes que las empresas de factoraje financiero mantengan sobre los porcentajes máximos de pasivo exigible y de pasivo contingente, previstos en la regla anterior, deberán capitalizarse a razón de un porcentaje igual al doble del que corresponda según lo señalen las disposiciones que al efecto dicte el Banco de México".

"SEXTA.- Las empresas de factoraje financiero deberán

proporcionar al Banco de Mexico la información que este les requiera para efecto del computo y verificación de los requerimientos de capitalización que de conformidad con el artículo 45.0 de la Ley General de Organizaciones y Actividades de Auxiliares del Crédito determine el propio Banco.

En el cómputo citado el Banco de Mexico procederá a calcular el requerimiento de capital contable de cada empresa de factoraje financiero, en base a promedios diarios mensuales que arrojen los diversos grupos de activos y operaciones causantes de pasivo contingente, ordenados de mayor a menor, conforme al porcentaje de capitalización asignado a cada grupo.

En su caso, el calculo de la equivalencia en moneda nacional de dólares de los Estados Unidos de America, se realizara tomando en cuenta el tipo de cambio promedio del mes, calculando este con base en el tipo de cambio controlado de equilibrio que el Banco de México publica en el Diario Oficial de la Federación. Para los días inhábiles se considerará el tipo de cambio controlado de equilibrio publicado en el día hábil bancario inmediato anterior".

"SEPTIMA.- Los faltantes de capital contable que detecte el Banco de Mexico, los hara del conocimiento de la Comisión Nacional Bancaria para los efectos del artículo 39 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito".

"OCTAVA.- De conformidad con lo dispuesto en las fracciones

II, III y X del artículo 45-A de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, se autoriza a las empresas de factoraje financiero a la realización de las operaciones pasivas siguientes:

- 1) Prestamos y créditos de instituciones de crédito, de seguros y de fianzas del país o de entidades financieras del exterior, destinados a la realización de las operaciones autorizadas en el capítulo III-BIS del ordenamiento legal citado o para cubrir necesidades de liquidez relacionadas con su objeto social.
- 2) Prestamos y créditos, mediante la suscripción de títulos de crédito emitidos en serie o en masa para su colocación pública.
- 3) Prestamos de proveedores para adquirir activos fijos".

"NOVENA.- En la celebración de las operaciones referidas en la regla anterior, las empresas de factoraje financiero deberán ajustarse a las reglas de carácter general que expida el Banco de México".

"DECIMA.- El importe de las obligaciones subordinadas emitidas se computará como capital contable en los términos descritos a continuación:

1. En todo el tiempo se computará como capital contable de la empresa de factoraje financiero emisora, el importe total del pasivo captado en moneda nacional a través de la colocación de obligaciones subordinadas de conversión forzosa en acciones

comunes.

2. En el caso de obligaciones subordinadas convertibles a opción de tenedor, se considera el saldo insoluto siempre y cuando se amorticen de conformidad con las disposiciones que al efecto emita el Banco de Mexico y su plazo de vencimiento no sea menor de cinco años.

3. El importe total de las emisiones de obligaciones subordinadas no susceptibles de convertirse en acciones comunes, se computará como capital contable en tanto les falten más de cuatro años para su vencimiento. A partir de la fecha en que les falten cuatro años para su vencimiento, se aplicará un factor de reducción igual al 20% anual, conforme a la tabla siguiente:

AÑOS POR VENCER	PORCENTAJES APLICABLES AL SALDO INSOLUTO DE LA EMISION PARA DETERMINAR LA CANTIDAD QUE SERA COMPUTABLE COMO CAPITAL CONTABLE
Más de 4 años	100
4 años o menos sin llegar a 3	80
3 años o menos sin llegar a 2	60
2 años o menos sin llegar a 1	40
1 año o menos	20

En aquellas emisiones en que se prevea su pago anticipado, parcial o total, el importe computable como capital contable de la parte o partes de la emisión cuyo pago pueda ser cubierto en forma anticipada, se determinara aplicando a las partes de que se trate, los porcentajes señalados en la tabla anterior, segun el tiempo que falte para que la respectiva parte de la emisión pueda ser liquidada.

En el evento de que no se requiera el pago anticipado, por

el tiempo que falte hasta la llegada del vencimiento, se restablecerá la aplicación de los porcentajes de la tabla anterior.

4. En caso de que el monto total del pasivo derivado de la colocación de obligaciones subordinadas convertibles a opción del tenedor y de aquellas no susceptibles de convertirse en acciones comunes, exceda del 30% de la cantidad resultante de sumar a su capital contable el importe de dicho pasivo el excedente no será computable como capital contable.

La infracción a las disposiciones a que se refiere la presente regla, será causa suficiente para que no se autoricen nuevas emisiones, previa audiencia de la parte interesada, sin perjuicio de las demás sanciones que resulten aplicables".

"DECIMA PRIMERA.- En las operaciones a que se refiere la fracción I del artículo 45-B de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, el importe máximo de las responsabilidades a cargo de un deudor persona moral, de los derechos de crédito transmitidos a una empresa de factoraje financiero, no excederá, del 100% del capital contable de dicha empresa de factoraje financiero ni del 25% de su capital, tratándose de deudor persona física.

En las operaciones a que se refiere la fracción II del artículo 45-B de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, el importe máximo de las responsabilidades

de cualquier clase a cargo de un cliente persona moral de una empresa de factoraje financiero no excedera. del 100% del capital contable de dicha empresa de factoraje financiero ni del 25% de dicho capital, tratándose de cliente persona física.

Adicionalmente a las limitaciones establecidas en los dos parrafos anteriores, la suma de las responsabilidades derivadas de las operaciones a que se refieren las fracciones I y II del articulo 45-B de la referida Ley, a cargo de un deudor persona moral, no excedera del 100% del capital contable de la propia empresa de factoraje financiero ni del 25% de dicho capital, tratandose de persona física.

El conjunto de responsabilidades a cargo de un grupo de personas que por sus nexos patrimoniales o de responsabilidades constituyan riesgos comunes entre si, quedara sujeto a los limites señalados en los parrafos anteriores, segun corresponda.

Excepcionalmente la Secretaria, a solicitud de la empresa de factoraje financiero, podra autorizar operaciones especificas por montos superiores cuando las características de las misma asi lo justifiquen".

"DECIMA SEGUNDA.- En los contratos de factoraje financiero a que se refiere la fracción I del articulo 45-C de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Credito se podra convenir la entrega de anticipos a los clientes. En estos casos, el cliente quedara obligado a pagar una cantidad de dinero determinada que cubrira el valor de las cargas financieras y

demás accesorios de los anticipos hasta en tanto se transmitan los derechos de credito mediante la celebración del contrato de factoraje correspondiente, condición que debera estar contenida en el contrato de promesa de factoraje financiero.

Las empresas de factoraje financiero deberan verificar la existencia del pedido de que se trate y cuidaran que los anticipos tengan un plazo hasta de tres meses, despues del cual deberá otorgarse el correspondiente contrato de factoraje financiero. El saldo total de dichos anticipos no debera exceder del 40% del saldo de las operaciones de factoraje. La Secretaria de Hacienda y Credito Publico, a solicitud de la empresa de factoraje financiero interesada podra, excepcionalmente, autorizar un plazo mayor cuando las características de la operacion asi 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 comision nacional Bancaria, la empresa de factoraje financiero será sancionada en los terminos articulo 89 de la Ley de la materia".

"DECIMA TERCERA.- Las empresas de factoraje financiero podran delegar a terceros la administracion y cobranza de los derechos de credito provenientes de los contratos de factoraje financiero de conformidad con lo siguiente:

1) Sólo podrán delegarse a los clientes de quienes adquieran los derechos de credito, la administración y cobranza de dichos derechos de credito provenientes de los contratos de factoraje en los 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 credito.

2) En el contrato de factoraje debera incluirse la relacion de los derechos de credito que se transmiten, misma que por lo menos debera consignar los nombres, denominaciones o razones sociales del cliente y de los deudores, asi como los datos necesarios para identificar los documentos que amparen los derechos de credito, sus correspondientes importes y sus fechas de vencimiento.

3) La relacion juridica que tendran las empresas de factoraje financiero con las personas que realizarán la administracion y cobranza de los de credito debera documentarse mediante contratos ante fedatario publico.

4) Durante la vigencia de los contratos mencionados en el inciso tres de esta regla, la empresa de factoraje financiero debera convenir con su cliente que podra realizar visitas de inspeccion en los locales de las personas que realizaran la administracion y cobranza de los derechos de credito con el objeto de verificar la existencia y vigencia de dichos derechos de credito, asi como que los mismos se encuentren libres de toda limitacion de dominio o gravamen. Al efecto las empresas de factoraje financiero debera 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 ralice 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 podrá exceder de los diez días hábiles siguientes a aquel en que se efectue la cobranza".

"DECIMA CUARTA.- Las empresas de factoraje financiero podrán celebrar operaciones de refactoraje financiero, es decir, transmitir con o sin responsabilidad los derechos de crédito proveniente de los contratos de factoraje a otras empresas de factoraje financiero, sujetandose en todo momento a las disposiciones aplicables".

1.3. CONTROL DE CUENTAS POR COBRAR.

Dentro de las funciones y responsabilidades del Departamento de Crédito, está la de supervisar y controlar las cuentas por cobrar, debiendo tenerse la plena seguridad de que las facturas se presentan a revisión oportunamente, por lo que es necesario que se tenga establecido un sistema de información con los datos suficientes de la clientela tales como:

nombre o razón social

domicilio

domicilio de bodegas (para recepción de mercancías)

días de revisión de facturas y requisitos

horario de revisión

días de pago

horario de pagos

domicilio de pagos

nombres de los funcionarios de compras

nombre de los funcionarios de cuentas por pagar

nombre de los funcionarios de la caja de pago.

La oportuna obtención de estos datos y su uso sistemática la tramitación y proporciona un control adecuado, para tener la plena confianza de que llegada la fecha de vencimiento, se obtenga el cobro de esas cuentas.

La adecuada planeación y control en la fase de control y cobranza, tendrán como producto la recuperación de los créditos oportunamente, por lo que se debe tener implantando un buen sistema de custodia y archivo de las facturas y/o contrarrecibos pendientes de vencimientos, este incluirá un archivo de facturas por fechas de vencimiento, día a día, el control de fechas de vencimiento se puede llevar en forma manual, abriendo un expediente por cada cliente que se tenga y revisar un día antes del día de pago, para tener las facturas que vencen, programadas para cobro.

Es una buena medida de control, que el departamento de crédito entregue diariamente la documentación a cobrar, a los

encargados de efectuar los cobros por medio de la relación que tengan los siguientes datos:

fecha
numero de folio consecutivo (impreso)
numero de factura, o contra-recibos
importe
importe cobrado
descuentos
numero de cheque y banco
observaciones
firma de recibido cobrador
firma de recibido caja.

La relación detallada con anterioridad servirá como comprobante de la entrega y recibo de documentación y pagos al área de cobranza, pudiendo ser usadas posteriormente para recabar datos estadísticos de cobranza, necesarios para elaborar los pronósticos de cobro y estados de flujo de efectivo.

La vigilancia de las cuentas por cobrar pendientes de pago se debe hacer de manera efectiva, efectuando las presiones necesarias a los clientes morosos, se debe tener en cuenta que existe un arma de presión para los clientes fijos que se tardan en pagar; la suspensión de embarques, hasta no obtener el pago de los créditos vencidos.

Una comparación simplemente puede expresar las Cuentas por Cobrar como un porcentaje de las ventas, al comparar el resultado con datos anteriores se podrá apreciar la variación que haya, si la hay se deberá estudiar con cuidado la causa y posibles implicaciones ya sea en el aumento o disminución de ventas y el

aumento o disminución del saldo de Cuentas por Cobrar, de esta manera no siempre el aumento en Cuentas por Cobrar ya en función del aumento en ventas, sino que puede reflejar cobros lentos.

La relación entre ventas y las cuentas por cobrar se expresa también en función de "días de venta por cobrar" esta relación se obtiene al dividir las ventas entre el mínimo de días naturales si son ventas mensuales 30 o 31 días, si son anuales 360 o 365 días, etc.) para así obtener el importe de las ventas diarias, posteriormente el saldo de cuentas por cobrar se divide entre las ventas diarias y el resultado es el número de días de venta que se encuentran pendientes de cobrar. El dato así obtenido se puede comparar contra el que se obtuvo en el periodo anterior, la diferencia resultante reflejará el aumento o disminución en los "días de ventas por cobrar", el adecuado análisis de esas diferencias, nos llevará a establecer las causas reales de esas variaciones y su impacto en la inversión en Cuentas por Cobrar.

Si al analizar las ventas de la empresa determinamos que las ventas son estables durante el ciclo o ejercicio, las comparaciones que hagamos resultarán significativas y de gran utilidad.

Para ambos casos descritos con antelación, es conveniente comparar la proporción de Cuentas por Cobrar sobre ventas, ya sea por ciclo completo o mes a mes, los resultados que se obtengan deben ser comparables en términos relativos aun cuando no lo sea en términos absolutos.

Como todos ustedes saben, el manejo de la cobranza es parte

fundamental del negocio. El grupo de ventas de su empresa, normalmente desea que se le extienda crédito a sus compradores, lo que, además de consumir recursos financieros del capital de trabajo, implica una carga administrativa y contable, así como riesgo de cobranza. Y sin embargo, resulta estratégico para la penetración del mercado de los productos de la empresa, el poder hacer consideraciones respecto al plazo y condiciones del pago que se le otorgan a los compradores de los productos o servicios de su empresa. Y estas consideraciones son válidas, tanto en mercados que dominan los compradores como en mercados de vendedores; e igualmente válidas cuando las tasas de interés van a la alza o a la baja.

En consecuencia, usted debe tomar decisiones específicas. ¿Que recursos se destinarán para financiar a sus compradores? ¿Cuanto se necesitará para financiar su producción? ¿A que compradores se les otorgará crédito y a cuales se les solicitará su pago de contado? ¿Cuántos empleados se requieren para administrar la cobranza, tanto local como foránea? ¿A quien se solicitará referencias sobre la moralidad y puntualidad en el pago de sus compradores? Sin duda, estas son labores que su empresa realiza con mucho cuidado. Y son tareas tan delicadas que, siempre es bienvenida la colaboración de un experto en el manejo de cuentas por cobrar, y no únicamente para contribuir a resolver las preguntas anteriormente planteadas, sino para informarse de las tendencias del mercado. Siempre es conveniente conocer si los plazos de venta en general se están acortando o,

por lo contrario, se han extendido, sea por cuestion de tasas de interes o sea por otras razones. La opinion de un experto, cuyo principal negocio es la administracion de cuentas por cobrar, puede ser valida para una decision acertada.

FINANCIAMIENTO DE CUENTAS POR COBRAR.

En nuestro país empezamos el desarrollo del factoraje, aun estamos en la etapa primaria del financiamiento de Cuentas por Cobrar, este financiamiento consiste en otorgar anticipos sobres las cuentas por cobrar a un plazo determinado, la garantia de insolvencion y la aprobacion de creditos no se incluyen en este financiamiento.

El financiamiento de cuentas por cobrar se encuentra en un nivel tal de madurez, entiendo por madurez el que los Bancos que han venido otorgando este servicio los ultimos diez años, han adquirido una experiencia y conocimientos tales, acerca de sus clientes y de los compradores de estos, bastante amplio, cabe recordar que el periodo de tiempo ha sido muy variado ya que incluye en retrospectiva, la crisis económica actual, devaluaciones, "boom" petrolero, etapa de subdesarrollo medio, etapa final del crecimiento moderado, las experiencias acumuladas en situaciones tales fueron de tal magnitud, que no han sido todavia analizadas al detalle para poder planear estrategicamente el desarrollo del factoraje en beneficio de ambas partes: intermediario financiero y su clientela (crediticia) empresarial de todo, tamaños, pequeña mediana y grande empresa.

La situación económica actual se presenta a la perfección para ampliar las variantes de financiamiento de cuentas por cobrar. Se debe superar en forma definitiva la anacrónica idea de financiar cuentas por cobrar a través de instrumentos obsoletos tales como el Descuento Mercantil, o los Prestamos Directos, con Colateral.

En el financiamiento de cuentas por cobrar la garantía colateral esta formada por facturas o contra-recibos y ha sido seleccionada por el acreedor de tal manera, que no tiene duda alguna de su legitimidad, y esta conciente el acreedor de que la función del colateral es la de liquidar el adeudo sin la necesidad de que el deudor distraiga otros recursos. La posición del acreedor se fortalece cuando el mismo se encarga del cobro de esos colaterales, con lo que obtiene mayor seguridad y conocimiento tanto de su cliente, como del mercado de este.

INSTRUMENTACION DEL FINANCIAMIENTO DE CUENTAS POR COBRAR.

Regularmente este financiamiento se formaliza mediante un contrato de Apertura de Credito, instrumento privado en el que comparece el Acreditado y la Institucion Nacional de Credito que otorga el financiamiento.

En este contrato se especifica el monto del credito abierto, el plazo del contrato, la forma de disposicion del credito, la tasa de interes, el anticipo sobre las Cuentas por Cobrar en garantía del financiamiento, los requisitos que deberán cubrir estas Cuentas: ser Cuentas que se hayan originado de ventas

reales, estar vigentes, etc.

Debe establecerse en el Contrato la función que desempeñará la Institución para asegurarse el buen cobro de las Cuentas financiadas, se especificará que la línea de crédito abierta será revolvente, es decir que el Acreditado podrá financiar las Cuentas por Cobrar de los clientes seleccionando por la Institución, en forma continua, es decir siempre y cuando tenga disponibilidad en su línea y entregue Cuentas por Cobrar (facturas o CR).

La Institución Nacional de Crédito que otorgue financiamiento de Cuentas por Cobrar, deberá contar con una política de Notificación plenamente definida, siendo conveniente el que concerte "acuerdos" con los proveedores más importantes para asegurarse de que se aceptan las notificaciones y al vencimiento de los documentos, le sean expedidos cheques a su nombre en pago de las Cuentas.

La concertación de este tipo de "acuerdos" en el aspecto de negocios es muy fructífero ya que puede derivar negocios adicionales a la Institución Nacional de Crédito, tales como el financiamiento a los proveedores más importantes de esas fuentes de pago, sea cliente o no de la Institución. Con el tiempo y la experiencia que se adquiera, el paso siguiente será el del factoraje puro, es decir la compra de Cuentas por Cobrar.

2. FACTORAJE

2.1 QUE SE ENTIENDE POR FACTORAJE.

En su sentido actual, el factoraje puede definirse como un convenio o contrato continuo bajo el cual una institución, denominada el "factor" asume las funciones de otorgamiento de crédito y manejo de la cobranza de un cliente: el factor compra las cuentas por cobrar, con sus correspondientes riesgos de insolvencia y morosidad y, normalmente, sin recurso en contra del cliente. Es decir, el factoraje consiste en una actividad empresarial mediante la cual el factor adquiere, por cesión y a título oneroso, de un vendedor, frecuentemente productor de bienes, o de un prestador de servicios en ocasiones, los créditos de que sea titular frente a sus compradores o clientes, a cambio de una retribución, generalmente expresada como una comisión porcentual del monto de las operaciones.

Por extensión, se llama también factoraje al arancel, comisión o porcentaje que se paga al factor por sus servicios de compra o venta de mercaderías, cobranza, contabilidad, análisis crediticio y de mercado, asunción de riesgos y otros análogos.

El factoraje es entonces, es esencia, la acción de hacer, simplemente.

Los diccionarios españoles definen el factoraje como la acción, oficio, empleo o encargo del factor. En español debe decirse, correctamente factoraje y no hay estricta necesidad de usar la voz extranjera factoring. Es un error que se explicá.

quizá por el relativo desuso en que cayó el oficio y funciones de factoraje en Mexico -a partir y a causa- de la independencia, a lo largo de lo siglos XIX y XX. y por el auge y avance correlativos que experimentó en Inglaterra y Estados Unidos de donde nos llegó posteriormente con visos de novedad.

Afortunadamente un número creciente de instituciones nacionales financieras y de crédito han ido prefiriendo el término correcto, factoraje, en la razón social de sus empresas y en el uso cotidiano.

En la actualidad el negocio de factoraje abarca una amplia variedad de empresas, habiendo alcanzado proporciones considerables en los países industriales. En los Estados Unidos el sistema financiero destina anualmente a las empresas montos del orden de \$50 mil millones de dólares a través del factoraje y el financiamiento de cuentas por cobrar.

En general se concibe al oficio de factoraje como la acción o el conjunto de servicios profesionales de un factor o apoderado, consistentes fundamentalmente, en sus orígenes, en traficar -comprar y vender bienes- en nombre y por cuenta de un poderdante o principal, a cambio de una comisión.

El C.P. Raul Niño Alvarez define al Factoraje como: "Es el convenio que celebra una institución, a la cual se le llama Factor; quien compra a una empresa sus cuentas por cobrar a Corto Plazo, aceptando el Factor los riesgos de cobranza".

Sanchez Fernandez V." el Factoraje español en su concepción actual no tiene pasado, y en función de que el desarrollo de una

nueva actividad requiere un vocabulario acorde con la extensión que ésta implique. aboquemos por la utilización del rubro FACTORIZAR y de lo adjetivos FACTORIZADO y el sustantivo FACTORIZACION".

El Factoraje es un sistema integral de apoyo financiero mediante el cual una empresa proveedora o cedente, cede sus cuentas por cobrar al factor, obteniendo a cambio un alto porcentaje de efectivo que normalmente oscila entre un 70 y un 95% de su valor. El factor a su vez la custodia y realiza físicamente la cobranza, momento en el cual, entrega a la empresa cedente la diferencia del porcentaje que no le entregó al inicio, esto es del 5 al 30% restante. Entre paréntesis, el cargo financiero de la operación, puede ser cobrado en el porcentaje entregado al inicio o bien en el que queda por reembolsar.

En consecuencia, para financiarse por medio del factoraje, la empresa debe tener cuentas por cobrar para ceder al factor, y el factor las comparará de acuerdo a la calidad de las mismas. Es por esto, que el factoraje es un sistema integral ya que debe haber un acuerdo entre el cedente y el factor, para estipular de cuáles empresas están dispuestas a vender o comprar cartera, a que precio y a que plazo.

El tesorero de su empresa conoce de antemano cuales son sus posibilidades de generar efectivo, porque conoce sus cuentas por cobrar y sabe, que si lo necesita, las puede cambiar por efectivo.

Y si lo ocupa, es financiamiento para multiplicar su

producción, uno y otra vez. Solo requiere saber que sus ventas estarán destinadas a los compradores a quienes la empresa le interesa vender, por su efecto multiplicador.

En consecuencia, el límite para hacerse del financiamiento que requiere, se encuentra en la capacidad de la empresa para generar ventas. Como ustedes lo ven, el ciclo de factoraje está marcado por su capacidad de generar producción. No por el importe de sus activos, ni de su revaluación, sino por su productividad. Ello es particularmente útil para la empresa chica y mediana.

OPERACION DEL FACTORAJE

Antes de iniciar este punto, deseo señalar que la operación de compra-venta de las cuentas por cobrar se realiza en México a través de la figura jurídica de la CESION DE DERECHOS/

La CESION DE DERECHOS, es un acto (contrato) en virtud del cual el empresario (CEDENTE), transmite los derechos que tiene a cargo de sus clientes, llamados "COMPRADORES", a una empresa especializada denominada FACTOR.

La operación del FACTORAJE es sumamente sencilla: las cuentas por cobrar son listadas en papelería proporcionada al efecto por el FACTOR, que no es otra que el contrato de CESION, en el cual describe las cuentas por cobrar que desea entregar al FACTOR.

Al contrato de CESION se anexará toda la documentación comprobatoria de la existencia y legitimidad de las cuentas por cobrar, esto es, facturas, contra-recibos, notas de remisión, de

embarque, etc., de COMPRADORES previamente acordados.

El contrato de la CESION dependerá de la modalidad que se haya contratado, con recurso o sin recurso:

1. FACTORAJE CON RECURSO.

Existen esencialmente dos formas de operación con recurso:

A) COMPRA A VALOR PRESENTE. Que consiste en la adquisición de las cuentas por cobrar, por parte del FACTOR, a un valor determinado y en función al plazo de recuperación, calculado a valor presente sobre el 70% y hasta el 95%, del valor insoluto de las cuentas por cobrar; entregando al CEDENTE, al cobro de los créditos adquiridos, el remanente del 5% y el 30%, según lo contratado y el importe realmente recuperado.

B) COMPRA CON ANTICIPOS A CUENTA DEL PAGO ACORDADO. En esta figura el FACTOR se obliga a efectuar anticipos a cuenta del pago acordado, mismo que completa en la fecha en que las cuentas por cobrar son liquidadas por los deudores (COMPRADORES).

El anticipo acordado fluctua igualmente entre el 70% y el 95% del valor insoluto de las cuentas por cobrar. Anticipo sobre el cual el CEDENTE, paga en forma mensual un rendimiento

En ambas figuras, el CEDENTE responde, además de la existencia y legitimidad de las cuentas por cobrar, del riesgo de insolvencia o morosidad del COMPRADOR.

2. FACTORAJE SIN RECURSO:

La modalidad del FACTORAJE SIN RECURSO estriba esencialmente en que el FACTOR asume el riesgo de insolvencia de las cuentas por cobrar adquiridas.

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

A) CON PAGO AL VENCIMIENTO. En esta operación el FACTOR asume el riesgo completo de incobrabilidad, pero el pago de la cuenta por cobrar se hace a un plazo previamente acordado, generalmente el mismo que conjuntamente asignaron el FACTOR y el CEDENTE, al COMPRADOR. Es decir, que el pago se efectúa independiente si se hace o no el cobro de la cuenta por cobrar.

B) CON PAGO ANTICIPADO. Esta modalidad implica para el FACTOR la obligación de anticipar una parte del pago y la de liquidar la diferencia en la fecha de vencimiento, previamente acordada, aún cuando la cuenta por cobrar no haya sido pagada.

En ambas modalidades, el FACTOR inicia la operación como si se tratase de FACTORAJE CON RECURSO y a medida que va conociendo al COMPRADOR, va asumiendo el riesgo de impago.

Las formulas anteriores implican para el FACTOR un conocimiento amplio de los deudores (COMPRADORES), de las cuentas por cobrar y del riesgo que cada una de ellas implica. No obstante, el FACTOR puede declinar el pago al CEDENTE cuando el COMPRADOR se rehusa a pagar por causas imputables al CEDENTE, es decir, cuando la mercancía entregada carezca de la calidad pactada, existan atrasos en la entrega, la cantidad o modelos

sean diferentes a los contratados, etcetera.

En ambas modalidades, con recurso o sin recurso, es practica de los FACTORES en Mexico notificar al COMPRADOR que las cuentas por cobrar a su cargo deberan ser pagadas al FACTOR en virtud de ser este el legitimo propietario de las mismas.

C) FACTORAJE DE PROVEEDORES. Por ultimo, existe otra submodalidad que se ha dado en llamar FACTORAJE DE PROVEEDORES y que consiste en adquirir, de los proveedores de grandes cadenas comerciales, principalmente, los titulos de credito que emiten estas. Los adquiere el FACTOR sin recurso, generalmente, y paga anticipadamente el importe total del documento, menos un diferencial por la compra.

Como se ha señalado en todas las figuras, a excepcion del FACTORAJE DE PROVEEDORES, al momento de cobro de la cuenta o en la fecha previamente acordada, se entrega el diferencial entre el precio de compra o el anticipo acordado (5% y hasta el 30%, segun se acuerde). En ese momento la operacion se repite, ya que la operacion es revolvente y su limite es la linea previamente fijada al CEDENTE o al COMPRADOR, segun se trate de FACTORAJE CON RECURSO o SIN RECURSO.

COSTOS DEL FACTORAJE

El costo de las operaciones de FACTORAJE para el CEDENTE, esta en relacion directa a dos elementos:

1. Los honorarios por servicios y apertura de linea, y

2. El valor del descuento por pronto pago o el rendimiento que generarán los anticipos acordados.

Estos últimos, están en relación directa al costo del dinero en el mercado financiero mexicano.

Por el pago del Honorario de Apertura, el CEDENTE recibe del FACTOR, la garantía de que, al momento que lo solicite, habrá a su disposición fondos suficientes para cubrir sus necesidades de efectivo. Dicho de otra manera, el CEDENTE cuenta con una fuente automática de liquidez, que bien utilizada lo llevará a trocar un COSTO en un INGRESO.

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

Su fijación corresponde a los servicios que presta el FACTOR: seguro de crédito, investigación de compradores, cobranza, custodia, etcétera.

Todo lo cual supone un detallado estudio, teniendo en cuenta las circunstancias que concurren en el CEDENTE y principalmente en su cartera de COMPRADORES, base del FACTORAJE.

La forma de cobro de los costos antes indicados, depende de cada FACTOR, existen algunos que los cobran tal como los presentamos, hay otros que sólo cobran alguno de ellos, otros más los engloban en un solo. Pero todos sin excepción los calculan

considerando los elementos ya enunciados.

El COSTO de la operacion para el CEDENTE se ve grandemente disminuído si se toma en cuenta que es el FACTOR quien llevará a cabo. con sus elementos materiales y humanos. la carga administrativa de las cuentas por cobrar. asi como con los costos que esto implica.

Es decir, que el factor carga con: las cuentas incobrables; en la operaci3n de factoraje sin recurso; todos los gastos administrativos de un departamento de credito y cobranzas; sueldo, gastos de transporte, papelería, teléfonos, honorarios de abogados, etcétera.

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

- El tiempo del empresario o funcionarios del CEDENTE, que ya no le dedicaran al credito, la cobranza, y sobre todo,
- El tiempo que dedican dia a dia a conseguir dinero para cubrir las necesidades más elementales de su empresa. El costo de oportunidad, el valor que para el empresario tiene el de contar con dinero en efectivo para aprovechar oportunidades que tal vez nunca se vuelven a presentar. Recuerdan el viejo proverbio español: "Las oportunidades las pintas calvas".

2.2- BANCO DE MEXICO-ADMINISTRACION DE CUENTAS POR COBRAR

En nuestro país, BANAMEX fue la primera institucion bancaria que establecio una empresa dedicada a este tipo de servicios: se trata de Factoraje Banamex, S.A. de C.V. para la compra con o sin recursos de cuentas por cobrar. Esta operacion la llevo a cabo hasta 1972, fecha en que se dio otra orientacion, enfocandola hacia el financiamiento de cuentas por cobrar, mediante anticipos.

Las cuentas por cobrar adquiridas deben mostrar evidencia de recepcion por parte de los compradores (nunca filiales), y que hayan surgido de operaciones mercantiles transparentes, esto sugiere que se está negociando el autentico papel comercial, dandose esta interrelacion solamente con empresas productivas, de ahí que encontremos en esta actividad una amplia justificación social. Algunas pequeñas y medianas empresas aun con productos de calidad competitiva y capacidad de produccion, limitan su crecimiento por falta de recursos propios o por incapacidad crediticia, ya que a su vez -para competir en sus mercados deben otorgar creditos. Con el sistema factoraje solo se deben preocupar por producir y vender sus productos y olvidarse de inmovilizar capital en cuentas por cobrar, ya que a pesar de que sigan vendiendo a credito, con la participacion de la empresa de factoraje practicamente cobran al contado.

Debemos recordar que a finales de 1981, la autoridad por conducto de la Comision Nacional Bancaria y de Seguros, habia dictado las nuevas reglas de operacion para las "Arrendadoras

Financieras" tipificando los servicios que debía prestar y elevandolas a la categoría de Organizaciones Auxiliares de Crédito. lo anterior nos demuestra que existía el interés y preocupación de las autoridades en reglamentar las actividades relacionadas con la intermediación financiera, de acuerdo a las circunstancias económicas y evolución del país, de esta manera la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros se encontraba en el proceso de elaboración de un proyecto para reglamentar las operaciones de factoraje, el cual ya mencionamos.

Establecida en noviembre de 1987 con el propósito de complementar al Banco Nacional de México, Banamex Factoraje, S.A. de C.V. atiende de manera específica las necesidades de la pequeña y mediana empresa, en pleno crecimiento, atendiendo sus requerimientos de administración de cuentas por cobrar.

A la vanguardia de los modernos servicios financieros complementarios de Banco Nacional de México, Banamex Factoraje, S.A. de C.V. ofrece a usted el SERVICIO DE ADMINISTRACION DE CUENTAS POR COBRAR (S.A.C.C.).

A través del S.A.C.C., adquiere totalmente la cartera por las ventas a crédito de sus clientes, para encargarse de su administración y cobranza, otorgándole acceso a financiamiento inmediato con base en el valor de las cuentas por cobrar.

La compra de cartera puede hacerse con recurso o sin recurso. El recurso debe entenderse como la posibilidad de Banamex Factoraje, S.A. de C.V. de recurrir al cliente (cedente) en caso de cuentas incobrables, para invocar su responsabilidad

de pagarnos los documentos que nos cedio en el caso de que el deudor (el comprador del cedente) no lo hiciera.

ANALISIS DE CREDITO Y RIESGO DE CADA COMPRADOR:

Se realiza un analisis crediticio de los compradores, evaluando sus diversas características mercantiles, para determinar la probabilidad de morosidad o insolvencia que representan como fuentes de pago y asignando a cada uno un limite de credito. El cliente amplia su cartera o la mantiene sana sin necesidad de incurrir en el alto costo que representa esta funcion administrativa.

OTORGAMIENTO DE ANTICIPOS A CUENTA DE COBROS.

Ofrece acceso a una linea revolvente de anticipos hasta por un 90% del monto de la cartera tomada en propiedad.

POSIBILIDAD DE COBERTURA DE RIESGOS DE INSOLVENCIA.

Banamex Factoraje, S.A. de C.V. puede asumir el riesgo de morosidad o incobrabilidad de los compradores en operaciones sin recurso.

RECEPCION DE PAGOS.

Banamex Factoraje recibe directamente de los compradores los pagos que ellos realizan. La recepcion de pagos tambien puede ser realizada por el cliente, a nombre de Banamex Factoraje, S.A. de C.V.

¿QUE VENTAJAS PROPORCIONA EL S.A.C.C.?

1. Eliminación de gastos de administración en las áreas de credito y cobranza.
2. Disponibilidad inmediata de liquidez.

Las ventas a crédito pueden convertirse fácilmente en efectivo a través de anticipos sobre las cuentas por cobrar factorizadas.

3. Se mantiene una estructura sana y equilibrada en el balance.

Reduce los días-cartera y, en caso de requerir financiamiento, evita la contratación de pasivos.

4. Eliminación de los riesgos de incobrabilidad y de cartera vencida.

Gracias al ahorro que resulta de eliminar total o parcialmente las correspondientes reservas contables. (Esta ventaja se aplica solamente en la modalidad sin recurso).

5. Estimula una organización más eficiente, ya que libera a la alta dirección de su empresa de la realización de gestiones crediticias y libera recursos humanos y organizaciones para ser utilizados en las áreas más productivas.

¿CÓMO OPERA EL S.A.C.C.?

Cesión de Derechos Crediticios:

Al cedernos totalmente los derechos de sus ventas a crédito, usted estará factorizando sus cuentas por cobrar con Baname: Factoraje, S.A. de C.V. La aplicación de un porcentaje al valor nominal de las cuentas por cobrar factorizadas da como resultado su saldo disponible.

Solicitud de Anticipos:

El cliente solicita, sobre su saldo disponible, un anticipo del monto que requiere en un sencillo formato. Es todo: los fondos le son proporcionados mediante un depósito directo en su

cuenta de cheques o a través de la emisión de cheque a su nombre.

PRECIO DEL SERVICIO Y PLAZO DE LOS DOCUMENTOS:

Precio del Servicio.

Banamex Factoraje, S.A. de C.V. cobra por sus servicios un porcentaje sobre el importe nominal de las facturas cedidas, una cuota fija por cada documento cedido y una comisión cobrada anualmente sobre el monto de la línea de crédito.

Costo del Financiamiento.

Banamex Factoraje cobra el costo financiero de acuerdo al plazo de vencimiento de los documentos y a la tasa de interés vigente a la fecha de la operación. Esta tasa competitiva se determina con referencia a la tasa líder del mercado financiero, más un diferencial en puntos.

Plazo de los Documentos.

Banamex Factoraje opera documentos que al momento de la operación tengan plazos de vencimiento entre 15 y 120 días.

¿CUALES SON LOS REQUISITOS PARA CONTRATAR EL S.A.C.C.?

Para contratar nuestros servicios se requiere contestar un sencillo cuestionario y presentar por una sola vez la siguiente documentación:

1.- Estados financieros:

- Anuales, de los últimos 3 ejercicios.
- Parciales, con antigüedad menor a 6 meses.

2.- Actas:

- Constitutiva, y de reformas de estatutos, en su caso.

3.- Poderes:

- Para efectuar actos de dominio, administracion, y suscripcion de titulos de credito.

4.- Relacion de los compradores a cuyo cargo estén los derechos de credito cedidos, con los montos promedio de sus compras mensuales.

¿COMO PUEDE CONTRATAR NUESTROS SERVICIOS?

Si usted desea contratar nuestros servicios y obtener los beneficios del S.A.C.C., comuniquese con nosotros al teléfono 264-39-00 o al fax 574-31-93, o visitenos en Av. Insurgentes sur R 421, edificio A del Conjunto Aristos, 1^{er}. piso, en la colonia Hipodromo Condesa, donde con mucho gusto le atenderemos.

2.3.- FACTORAJE EN MEXICO

En Mexico, el factoraje esencial data de la conquista; entre los miembros de la expedicion de Hernán Cortes se contaban un contador y un factor quien era el oficial real encargado de recaudar las rentas y rescates (el "Quinto Real") correspondientes a la corona en las expediciones imperiales.

Los primeros indicios de factoraje en nuestro pais se tienen en el año de 1961 en el seno de la 27a. Convencion Nacional Bancaria, la cual se efectuó en la Ciudad de Monterrey, N.L.; en ella el presidente de la Confederacion de Cámaras Industriales (CONCAMIN) propuso que se introdujera en Mexico el negocio juridico conocido en los Estados Unidos de Norteamerica como Factoring.

La informacion que se proporciona de este nuevo tipo de

financiamiento, decia que éste capacita a la industria para adquirir maquinaria, sustituir a la ya obsoleta por equipos nuevos que aumenten la producción, para comprar instrumental que se necesita para la ampliación de los sistemas de trabajo, aprendizaje y capacitación.

Agregaba la información, que este sistema de financiamiento tiene modalidades muy importantes, entre ellas, la compra por los bancos de las cuentas por cobrar y su pago al contado sin responsabilidad de los resultados para el vendedor.

Por último, se informaba que este procedimiento se ha estado usando en los Estados Unidos de Norteamérica con bastante éxito, y no se trata de un préstamo de habitación o avío, ni de un sistema de crédito directo ni de descuentos, ni tampoco del descuento de crédito en libros, si no que es un sistema "Sui Generis" de financiamiento para empresas que ofrece mayores ventajas que los sistemas tradicionales.

Posteriormente la Cámara Nacional de la Industria del Vestido ante la Asamblea del VI Congreso Nacional de Industriales, efectuada en la Ciudad de Guadalajara, Jal., presenta una ponencia sobre el sistema crediticio conocido como Factoraje.

En esta ponencia se pide expresamente que se hagan estudios para lograr la adopción del servicio e implantarlo en México. Solicitan además, que tanto la Asociación de Banqueros como la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, colaboren en dicho estudio, para que se pueda llevar a cabo esta idea.

Con motivo de lo anterior, el Banco Nacional de Mexico, S.A. hoy Banco Nacional de Mexico, S.N.C., llevó a cabo estudios exhaustivos sobre el sistema en Europa y Estados Unidos de Norteamérica principalmente, sobre la técnica con que se maneja, adaptando y modificando dichas técnicas al mercado nacional, efectuó también estudios de mercado para su implantación en México. El resultado de dichos estudios e investigaciones fue satisfactorio y al comprobar que el servicio de factoraje era necesario y requerido por sus clientes, constituyó una empresa filial para proporcionar el mismo, cuya razón social es Factoring Banamex, S.A. de C.V., la empresa fue constituida en el año de 1971.

ANTECEDENTES EN MEXICO.

El factoraje en México es realmente nuevo. Además de las compras de cartera en el Mercado de La Merced y en el centro de la capital, que queremos imaginar que siempre han existido y que seguirán existiendo, no tenemos datos de otras operaciones. A principios de los 60's, se fundaron simultáneamente dos empresas que se dedicarían al factoraje con recurso:

- Walter E. Heller de Mexico, S.A. En la que participaron el grupo de don Carlos Trouvet y Walter E. Heller Overseas Corp. de Chicago (división de la empresa de factoraje más grande del mundo, Walter E. Heller International, Corp.)
- Corporación Interamericana, S.A. En la que participaron el

grupo Interamericana (Luis Echeverría Capo, Financiera Colón, Jack Fleshman y, posteriormente, Burton Grossman, Joaquín Casaus y otros), además del Chase Manhattan (20%), que al poco tiempo vendió su participación al Wells Fargo Bank.

Después de algun tiempo, en 1975, Heller de Mexico cierra sus puertas por la muerte del Sr. Troyet y se asocian Walter E. Heiler Overseas con el grupo Interamericana para formar Factoring Interamericana, S.A.

Hasta 1980 solo existian 2 o 3 empresas de factoraje en el país, pero en 1986 el producto, por multiples causas, empezó a desarrollarse hasta contar en la actualidad con mas de 40 empresas dedicadas a promover el factoraje con un exito sin precedentes.

Es un excelente nivelador del flujo del efectivo, especialmente cuando los productos de la empresa tienen ventas estacionales, así como es util para hacer frente a imprevistos, compras de ocasion o egresos extraordinarios como el pago de impuestos.

Normalmente el usuario recibe adicionalmente, un servicio de cobranza con personal preparado y altamente profesional, minimizando el tiempo de recuperacion de su cartera y eficientando los costos en que incurrirá para contar con un servicio similar propio. Por otro lado, recibe asesoria en investigacion y analisis de crédito de los compradores, con la

experiencia de una empresa responsable de la cobranza de muchas otras. Adicionalmente, se simplifica el mantenimiento de sus libros contables, encargandose el Factor de las labores de administracion, custodia y gastos de las cuentas, limitandose el cedente a llevar una cuenta por cobrar a cargo de la empresa de Factoraje por la porcion de las cuentas que no hayan sido anticipadas.

Una caracteristica muy importante para la mayoria de las empresas, es la no adquisicion de pasivos, el Factoraje es la forma mas sana de obtener capital de trabajo, porque es una recuperacion anticipada de sus cuentas por cobrar y no se crea una obligacion. Finalmente la empresa muestra una estructura mas sana y da mayor rotacion a sus activos monetarios afectados por la inflacion.

ECONOMICAMENTE SE PUEDEN SUBRAYAR ADEMÁS LOS SIGUIENTES BENEFICIOS

1. No condiciona a la inmovilizacion de dinero en cuentas de cheques por concepto de reciprocidad.
2. Se incrementa en forma importante la rotacion de capital contable, ya que con el mismo capital crece la capacidad economica para producir y vender.
3. Proporciona efectivo en forma adecuada e inmediata asi como establece fuente continua de recursos, ya que se trata de una linea revolvente.
4. Mejora el credito establecido con proveedores.

5. Hace factible obtener descuentos por pronto pago.
6. El costo es sobre saldos utilizados.
7. No se cobra comision por apertura de credito.
8. No se obliga a un "clean up" periodico.
9. No se cobra comisi3n por renovacion.

ALGUNAS MODALIDADES DEL FACTORAJE

Cada negocio tiene problemas particulares y por lo tanto, necesita de un servicio especializado, en este caso y hablando de Factoraje, mencionaremos algunas modalidades del mismo para resolver algunos problemas de financiamiento dentro de los cuales tenemos:

1. Factoraje con Recurso sin Vencimiento Fijo.

Consiste en tomar las cuentas por cobrar a cambio del pago en efectivo de la deuda documentada, pero el comprador del servicio asume la responsabilidad y el riesgo en el cobro.

Mecánica de Operación

- La Empresa prospecto presenta la solicitud de línea acompañada de la información Legal y Financiera para su evaluación.
- Una vez autorizada la línea de crédito, se efectúa revisión inicial a la empresa cedente con el propósito de verificar la información financiera que proporcione.
- La formalización de operaciones se plasma en una normativa, en el cual se especifican todos los derechos y obligaciones de las partes.
- Para llevar a cabo las cesiones de derechos, se deberá proporcionar previamente la información necesaria de cada

- uno de los clientes que se cederan, a fin de asignar monto por cliente y un plazo de cobro individual. Asi mismo se informaran las condiciones en que operan con cada uno..
- Tambien se elabora un contrato de cesion relacionando el numero de factura o documentos que se cede, el nombre del cliente, el plazo probable de cobro y el importe neto a cobrar.
 - Este contrato se ratifica ante Corredor Publico, quien notifica al cliente, para que este enterado y proceda a pagar directamente al Banco, el cual funge como Empresa con operaciones de Factoraje. Una vez verificado el contenido de la cesion con la documentacion anexa, se abona a la cuenta de la Empresa cedente el anticipo correspondiente, todo esto en un plazo no mayor de 48 horas. El honorario por el servicio de custodia, administracion y cobranza se cobra por anticipado.
 - Todos los colaterales recibidos para su cobro son custodiados y administrados hasta su fecha de vencimiento, en que se presentan para su cobro a los compradores, si estos documentos no son liquidados en ese dia, se podran hacer presentaciones posteriores hasta que sean pagados, siempre efectuando reportes a la Empresa cedente (por eso se dice que es un Factoraje sin Vencimiento Fijo).
 - Los intereses se calculan sobre saldos insolutos y se facturan los dias 30 de cada mes, dando un plazo de 5 dias del mes siguiente para que se paguen.

2. Factoraje Puro en la Modalidad de Financiamiento a Proveedores. Es una linea de credito revolvente que otorga a empresas muy solidas con objeto de apoyar a los proveedores sin necesidad de efectuar el pago de contado por sus compras.

MECANICA DE OPERACION:

- La Empresa prospecto hace una solicitud por escrito, del

servicio y el monto requerido adjuntando la documentación Legal y Financiera necesaria para su evaluación.

- Una vez que ha sido autorizada la línea de crédito, se efectúa una revisión inicial que permita verificar la calidad de la información financiera que proporcionó.
- Se suscribe entre el Banco (que realiza operaciones de Factoraje) y la Empresa cliente, un contrato que normará la interrelación.
- El proveedor vende su producto a la Empresa cliente y entrega su factura a revisión.
- La Empresa cliente después de haber revisado la factura, entrega un pagaré a cargo de la misma y a favor de su proveedor por el importe y plazo convenido.
- El proveedor endosa el pagaré (en propiedad) a favor de Factoraje Internacional, S.A. de C.V. (el Banco) y recibe un importe que estará representado por el total del pagaré, menos una tasa de descuento en función del tiempo por transcurrir.
- Al vencimiento de los pagarés o antes si así lo desea, la Empresa cliente liquida los documentos.

3. Factoraje con Cobranza Delegada. Es similar al mecanismo del Factoraje con Recurso sin Vencimiento Fijo, la única diferencia es que la compañía que toma el servicio se encarga de cobrar las cuentas.

4. Factoraje de Exportación e Importación. Consiste en obtener el servicio de Factoring a nivel internacional.

El Factoraje ofrece un financiamiento ágil, inmediato y oportuno directamente relacionado con el volumen de ventas de la empresa cedente, está disponible cuando se requiere y en los montos necesarios. La fortaleza financiera de la empresa, sus proporciones de capital o cantidad de activos fijos que son limitantes comunes en otros financiamientos, son de importancia relativa para utilizar el Factoraje.

BENEFICIOS QUE BRINDA EL FACTORAJE.

Observando los diferentes servicios del factoraje domestico podemos concluir los beneficios que tiene el utilizarios que, entre otros, se encuentran:

1. Disponibilidad de liquidez inmediata, en montos y momentos adecuados a las necesidades específicas de cada cliente.
2. Eliminación de riesgos de incobrabilidad, disminución de la cartera vencida, y reducción de las correspondientes reservas contables.
3. Decisiones de credito mejor fundamentadas, más sólidas, más rápidas y más economicas.
4. Una organización mas eficiente, dinámica y competitiva.
5. Mejores relaciones con los compradores, al delegar las operaciones de cobranza en el factoraje.
6. Costos competitivos respecto de ahorros potenciales y formas alternativas de financiamiento.
7. En caso de requerir financiamiento, se mantiene una

estructura sana y equilibrada en el balance al no contratar nuevos pasivos.

Dependiendo de las necesidades de cada empresa, y las características de su cartera, el factoraje presenta una eficaz alternativa de servicios, y la posibilidad de obtener financiamiento en diversas modalidades adecuadas a las condiciones particulares de cada cliente.

24.- FACTORAJE INTERNACIONAL

A diferencia del factoraje domestico, que incluye operaciones entre un vendedor y un comprador que se encuentran dentro de un mismo país, el factoraje internacional comprende las transacciones en que vendedor y comprador estan en países diferentes.

Nunca como hoy en la historia de la humanidad se habia presentado un fenomeno similar de expansion y desarrollo del comercio a escala mundial.

El ejercicio del factoraje internacional se da a traves de diferentes asociaciones mundiales o acuerdos bilaterales, y resuelve la necesidad de contratar a un agente en el país del importador que se responsabilice de estudiar la solvencia de los clientes-importadores y se encargue de administrar su cobranza, otorgandoles la respectiva proteccion contra malos créditos y permitiendoles vender en cuenta abierta con la seguridad de hacer efectiva su cobranza, evitando asi ciertos riesgos que existen al vender en el extranjero, como son:

A.- Evaluar la solvencia del cliente ya que la información debe ser interpretada en el contexto fiscal, mercantil y monetario de cada país.

B.- Hacer frente a complicados análisis financieros debido a la variación en las prácticas contables de un país a otro.

Los servicios que ofrece el factoraje internacional son:

- Financiamiento con base en las cuentas por cobrar,
- Administración de las cuentas por cobrar,
- Manejo de cobranza, y transferencia de pagos en su caso y
- Cobertura de riesgo crediticio.

Vender en el mercado internacional es un reto vigoroso para muchas empresas en las condiciones económicas del mundo contemporáneo; hay mayores oportunidades, mayores mercados, mayor número de consumidores. Pero también hay mayores dificultades, y para los triunfadores, las recompensas también son mayores. Mientras más se arriesga más se gana.

A una velocidad cada vez mayor, el planeta se convierte en un gran mercado internacional donde compradores y vendedores de todo el mundo compiten duramente entre sí para las grandes oportunidades de negocios que crecen día con día.

La drástica apertura de economías hasta hace poco impenetrables en Europa Oriental, el caudaloso desarrollo de la Cuenca del Pacífico, y otros asombrosos cambios de polaridad política en diversos bloques y países, aunados a la explosión geométrica de las comunicaciones y las facilidades de transporte aéreo hacen del mercado internacional un enorme foro abierto a

una competencia intensa determinada en gran medida por el grado de riesgo implícito en una política cada vez mas comun de ventas en cuenta abierta no garantizada directamente por el comprador. Las condiciones de oferta mas liberales pueden determinar el triunfo pero exigen tomar mayores riesgos.

En estas circunstancias, el factoraje internacional representa una respuesta idónea a la necesidad que tienen las empresas exportadoras de contratar un agente en el extranjero que se responsabilice de la solvencia de sus clientes importadores. de igual manera, las empresas importadores mexicanas deben buscar los esquemas necesarios para cubrir tales riesgos a sus proveedores.

La actual tendencia mundial hacia una apertura economica y una liberalizacion de mercados, es un claro signo de las oportunidades que se le presentan a las empresas mexicanas de aumentar sus ventas en el extranjero.

Para hacer frente a estas oportunidades, las empresas deben contar con instrumentos que les permitan hacer mas eficientes sus operaciones y ser mas competitivos en los mercados internacionales.

Los riesgos que asumen las empresas al vender a clientes en el extranjero son mayores debido a que es más difícil evaluar la solvencia de un cliente con informacion que debe ser interpretada en el contexto fiscal y mercantil particular de cada país. De la misma manera, el analisis de los estados financieros del cliente se complica debido a que las practicas contables varian de país a

país. También las condiciones de crédito tienden a ser mayores por el tiempo que se tarda en llegar la mercancía al país de destino.

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

El Factoraje Internacional es un instrumento que ha mostrado un alto crecimiento de operaciones a nivel mundial porque, además de facilitar las transacciones y eliminar riesgos en negocios internacionales, resuelve otros problemas de tipo financiero como puede ser la falta de liquidez.

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

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

La forma más común de ofrecer estos servicios a través de una empresa de Factoraje, es subcontratando algunos elementos de este servicio como un Factor del país importador.

Esto es, un arreglo recíproco en el que también se efectúa en favor de los negocios de comercio exterior que ingresan a nuestro país.

PROVEEDOR

FACTOR

CLIENTE

país. También las condiciones de crédito tienden a ser mayores por el tiempo que se tarda en llegar la mercancía al país de destino.

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

El Factoraje Internacional es un instrumento que ha mostrado un alto crecimiento de operaciones a nivel mundial porque, además de facilitar las transacciones y eliminar riesgos en negocios internacionales, resuelve otros problemas de tipo financiero como puede ser la falta de liquidez.

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

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

La forma más común de ofrecer estos servicios a través de una empresa de Factoraje, es subcontratando algunos elementos de este servicio como un Factor del país importador.

Esto es, un arreglo recíproco en el que también se efectúa en favor de los negocios de comercio exterior que ingresan a nuestro país.

PROVEEDOR

FACTOR

CLIENTE

Se sustituye por:

PROVEEDOR	FACTOR	FACTOR	CLIENTE
	EXPORTADOR	IMPORTADOR	

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

- El riesgo de crédito del cliente en el país del factor importador y la obligación de pagar las facturas autorizadas después de un cierto plazo a partir del vencimiento del término estipulado. Este plazo varía entre 90 y 150 días dependiendo de las condiciones del país importador.
- El cobro de las facturas a los clientes.
- La transferencia de fondos al factor exportador en la moneda de la factura.

Los factores que operan estos negocios sobre las bases de relaciones recíprocas, deben pertenecer a una cadena o grupo, que pueden ser de varios tipos:

1.- Empresa de Factoraje Internacional. Con subsidiarias en otros países.

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

3.- Independiente y Exclusiva. Consiste en una agrupación de empresas independientes con una relación significativa entre sus miembros, administrada por una oficina central y sujeta a una reglamentación interna. Solamente admite a un miembro por país.

4.- Independiente. Tiene las mismas características que la anterior pero no es exclusiva.

MECANICA OPERATIVA

El Factoraje Internacional contempla las operaciones de exportación e importación bajo la misma mecánica operativa. La presentación que sigue se elaboro bajo el punto de vista de la exportación.

COBRANZA

FASE I Formalización.

1 El exportador y el Factor Exportador firman un contrato para la administración de la cobranza internacional.

FASE II Operación.

2 El exportador envia sus mercancías al país de destino, y en la factura original que ampara este envío, estampa una leyenda que notifica al deudor importador sobre la cesión de los derechos de cobro de la factura.

3 y 4 El exportador envia copia de la factura al factor exportador quien a su vez envia al factor importador para su cobro.

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

6, 7 y 8 Transferencia de fondos.

BENEFICIOS

FACTOR EXPORTACION

• La solvencia de deudores son investigados por analistas

profesionales que conocen su mercado local.

- El tiempo y dinero invertido en el proceso de cobranza puede ser utilizado en otras actividades productivas.
- Las empresas pueden exportar en cuenta abierta con la seguridad total de hacer efectiva la cobranza.
- Las empresas obtienen ahorros en gastos de comunicación.
- La empresa recupera el 100% del valor de la factura en caso de insolvencia del deudor.
- Mejora el flujo de efectivo de la empresa.
- Recibe apoyo de asesores legales que ayudan a resolver las posibles disputas comerciales.

FACTOR IMPORTACION

- Facilita operar en cuenta abierta eliminando cartas de crédito.
- Mejora las condiciones de pago.
- La empresa obtiene información oportuna de sus transacciones.
- Apoyo de asesores que le ayudarán a mejorar sus condiciones de crédito.
- Seguridad en la operación.

Como hemos visto, los servicios que ofrece el Factoraje Internacional son de gran valor para aquellos exportadores que venden en cuenta abierta y tienen problemas con el manejo de crédito internacional, como son:

- 1.- La insolvencia de deudores.

2.- El idioma.

3.- El costo de las comunicaciones.

4.- Los retrasos en la transferencia de fondos.

Los exportadores que venden a un gran numero de clientes en distintos paises sobre bases poco regulares, tienen dificultades para manejar el credito efectivo porque, en la mayoria de los casos, no cuentan con una subsidiaria o sucursal que los apoye. Factoraje puede otorgar este servicio en forma agil y profesional a un costo fijo.

El Factoraje tambien puede anticipar parte de las facturas derivadas de la exportacion como una forma de financiamiento. El cliente puede pedir un adelanto que varia entre el 60% y 80% del valor total de las facturas que fueron entregadas para su cobro. La parte de la factura que no ha sido descontada se acredita o deposita despues del pago de la factura.

Por todo esto, el Factoraje Internacional es la alternativa para el buen manejo de sus negocios internacionales.

VENTAJAS DEL FACTORAJE INTERNACIONAL

Las ventajas esenciales que el factoraje internacional brinda son la garantia de pago a exportadores y la realizacion de la cobranza en ventas internacionales. Sus beneficios son, entre otros:

Para el exportador:

- Anticipos contra cuentas por cobrar.
- Ampliacion de la base de compradores potenciales.
- Agilidad operativa y reduccion de gastos.

- Cobertura de riesgo crediticio.

Para el importador:

- Operar en terminos de cuenta abierta.
- Capacidad de negociar mejores condiciones de credito.
- Amplía su poder de compra sin utilizar sus líneas de credito.
- Ofrece oportunidades de negocio.

Estos beneficios estriban en la garantía de las transacciones internacionales y se apoyan, tanto en el conocimiento del mercado local, como en la infraestructura de las redes internacionales de factoraje.

Banamex Factoraje, S.A. de C.V. es miembro de Factors Chain International (FCI), la principal cadena de factoraje internacional, con 90 miembros afiliados en 37 diferentes países que incluyen a todos los más importantes socios comerciales de México en América, Europa y Asia.

Para ofrecer el servicio especializado de factoraje internacional, Banamex Factoraje, S.A. de C.V. cuenta con especialistas que pueden asesorarle en sus necesidades de importación y exportación.

Banamex Factoraje, S.A. de C.V. es miembro de Factors Chain International (FCI), la principal cadena de factoraje internacional, con más de 90 miembros afiliados en 35 diferentes países que incluyen a todos los más importantes socios comerciales de México en América, Europa y Asia.

El factoraje internacional brinda a los exportadores la

capacidad de ofrecer mejores condiciones de crédito, con lo cual se amplía la base de sus compradores potenciales y se dinamiza su ciclo productivo. Al simplificar el manejo de sus cuentas por cobrar, la empresa reduce sus gastos de operación y está en condiciones de enfrentar con mayores ventajas a sus competidores.

Para prestar estos servicios, Banamex Factoraje ofrece

INTER-FACT

Factoraje Internacional Especializado

INTER-FACT se ofrece en dos modalidades básicas:

INTER-FACT DE EXPORTACION e INTER-FACT DE IMPORTACION

INTER-FACT DE EXPORTACION

A través del INTER-FACT DE EXPORTACION la solvencia del deudor es investigada por analistas profesionales del factor corresponsal de Banamex Factoraje en el extranjero, que conocen el mercado local del importador.

Así, el exportador obtiene numerosas ventajas: tiene oportunidad de exportar en cuenta abierta con plena protección de los riesgos que esto implica, y por tanto es más competitivo ante el mercado internacional.

No solo ahorra gastos de comunicación, sino que recupera el valor total de su factura en caso de insolvencia del deudor. Esto le permite mejorar el flujo de efectivo en su empresa.

El exportador obtiene anticipos hasta por el 80% del valor de la factura, en US Dlls o el 90% en pesos.

Adicionalmente, evita las demoras frecuentemente encontradas

en la negociacion de cartas de crédito y elimina los costos que esto implica.

INTER-FACT DE IMPORTACION

Mediante el INTER-FACT DE IMPORTACION, el importador puede ofrecer una garantía sólida de pago puntual a su proveedor extranjero. Esto le facilita operar en terminos de cuenta abierta sin incurrir en las demoras y complicaciones que supone el solicitar la emision de cartas de credito.

Amplia su poder de compra y su capacidad de negociacion. sin utilizar sus lineas locales de credito. y puede comprar de manera oportuna, eliminando los riesgos de alzas de precios y de fluctuaciones cambiarias en que incurre a causa de las demoras.

Ya sea importador o exportador, el usuario de los servicios de factoraje internacional obtiene significativas ventajas ante la competencia de los mercados mundiales.

3. SERVICIOS DE FACTORAJE ACTUALMENTE EN MEXICO

3.1 REQUISITOS PARA PERTENECER A EMPRESAS DE FACTORAJE

Una de las características esenciales y distintivas del Factoraje, es la aceptación por parte del factor de las funciones de crédito y cobranza del cliente. En esto se distingue de todas las demás actividades de financiamiento de los negocios. No obstante sus connotaciones financieras, el Factoraje constituye una operación esencialmente comercial. Su función económica principal es de índole mercantil y consiste en estimular la circulación fluida de capitales para fomentar la expansión eficaz de las ventas. Su principal objetivo no es el descuento de documentos, ni tampoco otorgar anticipos de dinero. El Factoraje consiste en la compra de derechos crediticios y la prestación de servicios complementarios. Los servicios involucrados en la práctica de operaciones de Factoraje abarcan una amplia gama de actividades que se pueden brindar o no al cliente en razón de sus características y necesidades específicas.

En general, solamente organizaciones como Banamex Factoraje, S.A. de C.V. que cuenta con una infraestructura suficientemente amplia y sólida, está en posibilidades de prestar un conjunto variado de alternativas para atender las diversas necesidades de la pequeña y mediana empresa.

Algunos de los diferentes servicios que se prestan en torno al factoraje doméstico (Nacional) son:

- Análisis de riesgo y créditos comerciales.
- Otorgamiento de anticipos a cuenta de cobros.

-Cobertura de riesgos de insolvencia.

-Pagos anticipados a proveedores.

-Cobranza y recepcion de pagos.

Para lograrlo ponemos a su disposición una serie de servicios:

INVESTIGACION A COMPRADORES

La empresa de Factoraje le evita crear un departamento de credito al cedente o, si por su naturaleza lo tiene, viene a complementarlo. Nuestra investigación sobre la solvencia y moralidad de los compradores le proporciona una evaluación especializada, en un plazo razonablemente breve, sobre los límites de credito de cada comprador.

Naturalmente, para ello tambien es valiosa la experiencia de pago que se tiene con una diversidad de compradores, asi como la informacion que intercambiamos en esta Asociación sobre la puntualidad o impuntualidad en sus pagos.

GUARDA Y CUSTODIA DE DOCUMENTOS

Al ceder sus cuentas por cobrar, los proveedores eliminan el riesgo que el manejo de documentos implica, asi como los costos administrativos inherentes a esta funcion.

GESTION DE COBRANZA

El Factor, toma a su cargo tanto las gestiones previas al cobro de la cartera, como la obligacion de efectuar toda la cobranza, incluso la de notificación o protesto en el caso de documentos por cobrar. De esta manera, la empresa de Factoraje proporciona un servicio mas al cedente, al evitarle un trabajo

laborioso y, en muchos casos, oneroso.

REGISTRO CONTABLE DE LAS CUENTAS DE COMPRADORES

Al transmitir la propiedad de las cuentas por cobrar a través de la cesion, el cedente elimina de su contabilidad una parte importante de sus cuentas deudoras, cuentas y documentos por cobrar, para sustituirla por una sola: la de la empresa de Factoraje, quien le ha comprado sus créditos. Con ello, la contabilidad del cedente se simplifica enormemente. El Factor, por su parte registrara las cuentas o documentos por cobrar cedidos, con el objeto de mantener estrecha vigilancia sobre los mismos y poder dar informacion oportuna al cedente sobre sus compradores.

FINANCIAMIENTO

Este servicio es inherente al Factor. Se otorga, como lo señalamos, a través de la entrega de efectivo en un determinado porcentaje, a cambio de la cesion de las cuentas o documentos por cobrar.

Naturalmente, existen un conjunto de modalidades bajo las cuales pueden operarse estas cesiones, con sus dos principales grupos: el Factoraje con o sin recurso. Además, para ambos existen una serie de variantes sobre las modalidades para el cobro de los cargos financieros.

También, varían los criterios de operacion de acuerdo a: la fuente principal de pago que sustenta el credito, pudiendo ser el comprador o bien el proveedor; al origen de la cartera: nacional o internacional; si existe o no recompra de la cartera, etc.:

critérios acerca de los cuales, se tratará en otra sección de este seminario.

Lo importante, y que es nuestro deseo destacar, es que el Factoraje le ofrece a la empresa industrial, comercial o de servicios, un servicio integral cimentado en su capacidad para generar cuentas por cobrar. Y que, además, le permite a la empresa que requiere de financiamiento, utilizar los productos que le ofrece el Factor financiero, de la manera en la que más se adapta a su forma y necesidades de operación.

MECANICA DE CONTRATACION

Para iniciar con esta operación el empresario, en esta etapa llamado PROSPECTO, sólo requiere llenar una SOLICITUD DE LINEA DE FACTORAJE a la empresa FACTOR de su preferencia, anexando los mismos documentos que generalmente envía a las Instituciones de crédito, con la gran ventaja de lograr una respuesta en un plazo máximo de 10 días.

Cabe mencionar dos elementos esenciales:

- 1) Una lista de los clientes que desea vender, ya que a diferencia de un crédito bancario el FACTOR depende, para cobrar, del criterio con que el empresario seleccionó a sus clientes (COMPRADORES) y la documentación, facturas, contra-recibos o títulos de crédito que son los medios, que segregados de los demás activos, por sí solos cubrirán el dinero entregado al prospecto (CEDENTE) y que ya habrán pasado a ser, jurídicamente, propiedad del Factor.

- 2) Que, quien contrate con el FACTOR cuente con facultades

suficientes de DOMINIO, ya que la operación de FACTORAJE es, en esencia, una operación de compra venta de derechos, de ahí que sean necesarios tales poderes para comprometerse a firmar los contratos respectivos.

Autorización de la Línea de Factoraje

Una vez que la solicitud de FACTORAJE se ha recibido, con toda la documentación necesaria, el FACTOR la presenta a alguno de sus diversos comites, quienes determinaran, la viabilidad de la operación.

El resultado de la solicitud, como ya antes señalamos, se realiza en un plazo perentorio, lo que da al empresario la oportunidad, para resolver y planear su futuro financiero.

Los criterios que los diversos comites del FACTOR toman para autorizar la línea de FACTORAJE son, entre otros, los siguientes:

DE LA CARTERA:

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

- Seriedad en las entregas
- Ventas crecientes
- Competitividad de su producto

DEL SOLICITANTE:

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

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

Contrato Normativo

La aprobación de la línea de Factoraje y sus condiciones, son inmediatamente informadas al PROSPECTO; una vez aceptadas por este, se procede a elaborar y firmar, lo que en el medio llamamos, CONTRATO NORMATIVO.

Este contrato, también llamado PRELIMINAR o DE PROMESA DE DECISION, es el instrumento jurídico, que en el transcurso generalmente de un año, regula las relaciones del prospecto, en

esta etapa llamado CEDENTE, y el FACTOR.

3.2 EN QUIENES ESTA EL MANEJO DEL FACTORAJE - EMPRESAS QUE CALIFICAN PARA EL SISTEMA DE FACTORAJE

Con el auge que hubo entre 1986 y 1987. varias de las empresas más importantes del mercado se empezaron a reunir con el objeto de conocerse y hacer los primeros intentos de comprender la magnitud, la forma de operación y las necesidades del mercado.

En junio de 1988 nace la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje con fin de promover su producto y ayudar a sus integrantes a estudiar el mercado que la cobija.

Los nuevos retos económicos y financieros que impone la situación nacional en 1989 solo podrán superarse estando unidos: la representatividad de la mayoría es más efectiva que cualquier esfuerzo individual aislado. Desde su fundación, nuestra asociación ha obtenido resonados logros para sus miembros. El éxito se refleja directamente en los servicios que se ofrecen en el mercado.

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

Es necesario hacer del conocimiento que la Asociación tiene la facultad de declinar solicitudes (derecho que en más de una

ocasion ha ejercido), de supervisar estrechamente el comportamiento de sus miembros y de dar de baja a cualquier miembro que no se apeque a los altos estandares de profesionalismo, politica y eficiencia que se exigen. La Asociacion no permite que miembro alguno realice operaciones distintas a las propias del giro. Ello asegura que las operaciones que se realizan con cualquier empresa miembro sean ejecutadas a entera satisfaccion del cliente.

El respaldo de AMEFAC (Asociacion Mexicana de Empresas de Factoraje, A.C.) garantiza la alta calidad del servicio de Factoraje y por consiguiente, permitanos disuadirlo, antes de que sea demasiado tarde, de contratar a empresas que no pertenezcan a la Asociacion. "Haga trato con una empresa que esta fuera de AMEFAC y usted estara fuera del negocio."

Los miembros de AMEFAC provienen de casa de bolsa, bancos y grupos financieros e industriales, ademas de contar algunas empresas regionales, lo que hace amplio su universo de accion.

Es por eso que, en la Asociacion Mexicana de Empresas de Factoraje, A.C. apoyamos la atencion a este tipo de empresas y consideramos que, en una buena medida, el futuro de Mexico depende del apoyo que se brinde a ese sector.

INSTA-FACT es un producto de Banamex Factoraje S.A. de C.V., creado para proporcionar un funcionamiento agil e inmediato a tasas preferenciales, para todas las personas fisicas y morales que son proveedores de bienes y servicios de grandes compradores, y que necesitan cobrar sus ventas a credito en un plazo menor al

establecido con sus clientes.

Banamex Factoraje, S.A. de C.V. compra a descuento los títulos de crédito (pagares y letras de cambio) emitidos por grandes compradores a favor de sus proveedores de bienes y servicios.

Los grandes compradores acreditados actualmente son tiendas departamentales, tiendas de autoservicio, distribuidoras de medicamentos y otras grandes empresas de prestigio.

Banamex Factoraje asume los riesgos de incobrabilidad y retraso en los cobros, es decir que en caso de que el emisor del documento se encuentre en imposibilidad de liquidario, es Banamex Factoraje, S.A. de C.V. quien absorbe el quebranto. A esta modalidad de Factoraje se le llama "sin recurso".

Los compradores acreditados en la actualidad son:

- Sears Roebuck de Mexico, S.A.
- Woolworth Mexicana, S.A. de C.V.
- Almacenes Aurrera, S.A. de C.V.
- Bodegaaurrera, S.A. de C.V.
- Operadora de Superamas, S.A. de C.V.
- Indalmex, S.A. de C.V.
- Operadora Suburbia, S.A. de C.V.
- El Porton, S.A. de C.V.
- Operadora Vips, S.A. de C.V.
- Supermercados, S.A. de C.V.
- Comercial Mexicana, S.A. de C.V.
- Gigante, S.A. de C.V.

¿COMO OPERA INSTA-FACT?

La forma de operar el INSTA-FACT es muy sencilla: para preparar la operación basta proporcionar telefonicamente los siguientes datos: numero de documento, emisor (comprador), el monto o valor nominal, y la fecha de su vencimiento.

Para hacer efectiva la cesion ese mismo dia, el cliente deberá presentar los titulos de credito debidamente endosados antes de las 12:00 horas. Los documentos tambien se reciben hasta las 17:00 horas efectuandose la liquidacion al dia habil siguiente.

REQUISITOS:

Son sujetos de este servicio todos los proveedores que tengan titulos de credito a su favor expedidos por aquellas empresas seleccionadas como COMPRADORES ACREDITADOS por Banamex Factoraje, y que cumplan con los siguientes requisitos:

- 1.- Suscribir un contrato de INSTA-FACT con Banamex Factoraje, S.A. de C.V.
- 2.- Proporcionar una tarjeta muestra de firmas, con conocimiento bancario.
- 3.- Proporcionar copias de la siguiente documentación:
 - a) Para personas morales:
 - Acta constitutiva.
 - Reformas a sus estatutos.
 - Poderes para suscribir y endosar titulos de credito.
 - b) Para personas fisicas:
 - Acta de nacimiento.

-Registro Federal de Contribuyentes.

-Pasaporte o cartilla.

PLAZO Y PAGO DE LOS DOCUMENTOS

INSTA-FACT opera documentos que al momento de la operacion tengan plazos de vencimiento entre 10 y 120 dias.

Banamex Factoraje paga a su cliente mediante un cheque o un deposito bancario, en Banamex o en el banco de su preferencia, el resultado de disminuir el valor nominal de los documentos el descuento correspondiente al plazo y a la tasa de interes vigente.

4. FACTORAJE EN LA PLANEACION FINANCIERA Y ADMINISTRATIVA

4.1 PLANEACION Y CONTROL FINANCIERO

Es el factoraje, el sistema administrativo y financiero a corto plazo mas reciente en nuestro pais y que por su diseño se constituye en un factor dinamico de grandes posibilidades para la industria y el comercio. Es a traves de la operacion del FACTORAJE que el empresario logra resolver su problema de liquidez, ya que al entregar (vender) toda o una parte importante de su cartera a la empresa especializada (FACTOR) consigue con ello recuperar de inmediato una gran parte de la misma, aumentando sensiblemente su flujo de caja, sin cargar su balance con pasivos adicionales.

El empresario logra convertir en efectivo sus cuentas por cobrar, representadas estas por facturas, contra-recibos, u otros documentos analogos.

Funciones del administrador financiero- Con el objeto de alcanzar los objetivos de pagar las cuentas y de llevar al maximo la proporcion de utilidades a largo plazo de los propietarios, el administrador financiero se ve envuelto en tres funciones principales:

- planeación y control financiero
- consecucion de fondos
- inversion de fondos

Ocasionalmente puede verse comprometido en algunos problemas especiales que no son de tipo periodico, tales como los concernientes a la combinacion de una firma con otra, o a la liquidacion de una compañía.

Raras veces resultan estas funciones una responsabilidad completa del administrador financiero. Las políticas financieras generalmente afectan a los departamentos de ventas, producción y otros, por lo general resultan implicados otros funcionarios en el proceso de toma de decisiones. No existe un patrón establecido, el compromiso del administrador financiero varía con la política involucrada, el tamaño de la compañía, sus propias posibilidades y las de otros funcionarios y directivos.

Planeación y Control Financiero- Las funciones de planeación son unas de las más sobresalientes e interesantes de todas las funciones del administrador financiero. Debido a que frecuentemente participa en el establecimiento del curso a largo plazo en los negocios, deberá iniciar sus funciones con una visión amplia y total de las operaciones de la compañía. Lo que primeramente le concierne son los planes para expansiones de la planta, sustitución de maquinaria y equipo, y otros gastos que causarán que el negocio tenga salidas de efectivo excepcionalmente grandes. Sobre las bases de su conocimiento de estos planes y estimaciones de las ventas para el futuro cercano.

BENEFICIOS DEL FACTORAJE EN LA PLANEACION FINANCIERA Y ADMINISTRATIVA.

Los procesos mundiales de apertura económica y política observados en la mayor parte de los países indistintamente de su sistema de organización social, han conducido a cambios profundos

en la estructura de las relaciones de intercambio comercial y afectado el funcionamiento tradicional de las empresas.

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

La competencia se ha vuelto tenaz entre los países y entre las empresas en su afán de conservar los mercados tradicionales y de penetrar en los de nueva creación. Como resultado, se observa una tendencia hacia una mayor eficiencia de los sectores industriales, comerciales y de servicios, conformando un cambio de actitudes de fondo que darán origen a una nueva etapa de desarrollo mundial.

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

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

El Factoraje comprende una gama de servicios, que aplicados

en concierto, bajo un plan previamente concebido, dan origen a todo un sistema operativo y de control a disposición de las empresas.

LA ESPECIALIZACION

La solución para enfrentar con éxito el reto constituido por una competencia abierta y vigorosa, consiste en identificar y atender eficientemente nichos específicos del mercado.

La búsqueda y ofrecimiento efectivos de productos y servicios en un contexto de competencia libre, requiere invariablemente de la especialización tanto interna como externa de las empresas.

Esta permite desarrollar ventajas comparativas significativas, las empresas deberán adecuar su mentalidad y reestructurar sus planes y programas de trabajo, en función de la especialización que los mercados determinen.

El proceso racional de adecuación a las nuevas condiciones de mercado, conlleva invariablemente a la contratación de servicios especializados y al establecimiento de estructuras flexibles y procedimientos capaces de responder a las situaciones dinámicas de su entorno.

empresa en realizarlo. Así, la especialización permite, a un costo más bajo, ofrecer un mejor servicio, tanto en la calidad como en el tiempo de respuesta.

Generalizando los conceptos aquí analizados, se puede aseverar que en igualdad de condiciones de competencia, las empresas tendrán que contratar de terceras compañías aquellos

insumos o servicios que les permita reducir sus costos y aumentar su eficiencia. El riesgo de no hacerlo propiciaría una pérdida de competitividad y de mercado.

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

- Financiamiento inmediato: liquidez a la vista.
- Otorgamiento de capital de trabajo a corto plazo.
- Liquidez y garantía de pago a proveedores.
- Análisis y evaluación del crédito comercial.
- Administración de las cuentas por cobrar.
- Gestión de la cobranza.
- Sistematización y simplificación contable.

La especialización no solo beneficia a las empresas por el bajo costo de sus servicios y por la disponibilidad inmediata de recursos financieros, sino que libera a los administradores de múltiples tareas, permitiéndoles enfocar su esfuerzo en áreas más importantes y productivas para las compañías.

PLANEACION FINANCIERA Y ADMINISTRATIVA

El fundamento de la planeación financiera y administrativa consiste en:

- Determinar los objetivos que mayor beneficio aporten a la empresa.
- Establecer los programas específicos mediante los cuales aquellos serán alcanzados.

- Seleccionar y utilizar los instrumentos que faciliten controlar los procesos internos de las empresas y enfocarlos en la dirección correcta.

El sistema de servicios de Factoraje conforma un conjunto de instrumentos que ofrece la posibilidad de afectar las variables financieras y administrativas más importantes presentes en la actividad industrial, comercial y de servicios.

A continuación, se describen los beneficios más importantes aportados por los diversos servicios del Factoraje, haciendo referencia a su aprovechamiento y a las variables financieras y administrativas que afectan.

BENEFICIOS DEL FACTOR FINANCIERO

Los principales beneficios del Factor financiero incluyen, pero, por su magnitud, no se limitan a:

- Liquidez inmediata para las empresas.
- Otorgamiento de capital de trabajo.
- Protección contra procesos inflacionarios.
- Reducción de costos financieros.
- Liquidez a proveedores.
- Información de crédito. Disminución de pérdidas por moras e incobrables.
- Simplificación contable.

Liquidez inmediata. Al establecerse un contrato de factoraje, la empresa participante obtiene liquidez inmediata por medio de un cheque o un depósito directo a la cuenta bancaria. La

liquidez conlleva importantes beneficios secundarios:

- Descuentos por pronto pago. El costo del factoraje es menor a los descuentos por pronto pago ofrecidos por los proveedores, generando una utilidad financiera aun antes de iniciar los procesos de transformacion y ventas.
- Preferencia en el abasto. Al pagar de contado se obtiene de los proveedores preferencia en el abasto, en los precios de la materia prima y en las condiciones de compra. La capacidad de negociacion se fortalece.
- Nivelacion de los flujos de caja. El factoraje favorece la generacion de un flujo de caja ligado a las necesidades reales de la empresa, propiciando una administracion mas sencilla de las finanzas corporativas, evitando la contratacion de creditos alternos, desventajosos o adversos. El factoraje es especialmente util para empresas con ventas estacionales y cobranzas irregulares.

Otorgamiento de capital de trabajo. Los recursos obtenidos via Factoraje conforman un capital de trabajo ligado a la capacidad de las empresas de colocar sus productos en el mercado. Entre los beneficios secundarios asociados al capital de trabajo se encuentran:

- Incremento en las ventas y utilidades. La capacidad de venta mejora sin necesidad de recurrir a otros tipos de financiamientos que comprometen el futuro de las empresas.
- Niveles optimos de inventarios. Una liquidez inmediata,

aunada a un buen capital de trabajo permite construir inventarios optimos de venta: inventarios que se adecuan a las necesidades del mercado y no a los vaivenes de la cobranza. Disminuye el riesgo de mantener inventarios estaticos o innecesarios.

- Inafectabilidad de la captacion de financiamientos bancarios. Debido a que la operacion de Factoraje se fundamenta en la venta de las cuentas por cobrar de las empresas, estas enajenan sus documentos de cartera y no adquieren pasivos. El financiamiento proviene de una recuperacion anticipada de las cuentas por cobrar.

Proteccion contra procesos inflacionarios. Al vender de inmediato sus cuentas por cobrar via Factoraje, las empresas evitan esperar el vencimiento, periodo durante el cual el poder adquisitivo pierde terreno frente a una tasa inflacionaria de la cual carece de control. Con el Factoraje, las empresas pueden transferir sus activos monetarios a Fisicos. Estos ultimos se evalúan con el tiempo propiciando mayores niveles de utilidad.

Reduccion de costos financieros. Las operaciones de Factoraje usualmente no estan sujetas al cobro de comisiones por apertura de lineas, ni por renovacion de las mismas, ni se requiere reciprocidad en saldos o en balances compensatorios, ni se cobran tasas moratorias ni otro tipo de cargos financieros. Aunado a lo anterior, las tasas de descuento en la compra de documentos son muy competitivas y varian en conformidad al

mercado de dinero.

Liquidez a proveedores. Mediante el establecimiento de un contrato de Factoraje destinado a sus proveedores, se hace posible instaurar y mantener mayores plazos de pago y, al mismo tiempo, obtener un buen abasto mediante las transferencias de los beneficios del Factoraje a los proveedores.

Reducción de los costos operativos en los departamentos de crédito y cobranza. La custodia, administración y cobranza de esas cuentas por cobrar corren a cargo de la compañía de factoraje, permitiendo un ahorro en personal, equipo de computación, vehículos, espacio y tiempo de los departamentos de crédito y cobranza. Con ello, la empresa puede enfocar sus esfuerzos hacia la producción y venta, dejando la administración de los documentos y la cobranza a especialistas. La fuerza de negociación de un factor en la cobranza es mayor a la de los proveedores en lo individual, debido al peso específico resultante de la representación de un número mayor de proveedores. La calidad crediticia queda registrada para el beneficio de todos los proveedores.

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

Simplificación contable. El control de los libros auxiliares de ventas, cobranzas y bancos se reduce al sustituir las cuentas por cobrar de cada cliente, por una sola que consolida todas las operaciones. Las empresas de Factoraje mantienen estados de cuenta mensuales que señalan las operaciones y montos realizados así como los saldos iniciales y finales.

Del conocimiento de la mecánica de operación y de los beneficios que aporta cada uno de los diversos servicios ofrecidos por el Factoraje, es posible integrar un plan adecuado que contenga la combinación específica y modalidades requeridas por cada empresa para conducir los procesos productivos hacia caminos fructíferos.

2.- ADMINISTRACION DEL ACTIVO

Administración del Activo.

Habiendo planeado el flujo futuro de los ingresos de efectivo y habiendo aludado cualquier fondo necesario, el administrador financiero deberá ahora determinar si los fondos se han invertido hábilmente o económicamente dentro del negocio. Esencialmente queremos decir que el administrador financiero trata de obtener el mayor recorrido posible de los fondos invertidos en partidas del activo. Todo dinero invertido en un activo, sea éste circulante o fijo, tiene usos alternativos. Puede ser un efectivo, como una ayuda a la liquidez y lucro que el administrador financiero debe buscar en sus planes.

Tanto la liquidez como el lucro están amenazadas por una

la administración de los activos. Cuanto más tiempo permanezcan
dados los fondos a una cuenta por cobrar lenta o a una máquina
eficiente, menos estará obteniendo una empresa por la inversión
de estos fondos.

perseguir de fondos.

Si los egresos de efectivo planeados exceden los ingresos de
efectivo y su saldo en este renglon es insuficiente para absorber
la deficiencia, el administrador financiero encontrará necesario
obtener fondos de fuentes externas al negocio. Así como una firma
hace sus ofertas de trabajo en el mercado de trabajo y sus
ofertas de acero en el lugar de mercado, así deberá buscar dinero
en uno u otro de varios mercados de dinero. Dentro de este
mercado se encuentran fondos provenientes de diferentes fuentes,
ajo diferentes tipos de acuerdo y por diferentes periodos de
tiempo. El problema del administrador financiero es obtener la
combinación apropiada que más cercanamente llene las necesidades
anticipadas de su negocio. En las mejores condiciones de
financiamiento la tarea del director financiero ha de consistir
en persuadir a los prestamistas e inversionistas para que
proporcionen a la firma más fondos a un precio razonablemente
bajo. El objetivo del Director Financiero consiste en encontrar
el modo de influir en las condiciones de las cuales se pueden
obtener fondos exteriores a fin de reducir la variable del costo
de capital que viene determinada por la planificación de
limitaciones de caja. Pero desde luego el punto de vista del
Director de Producción o del Staff consiste en crear cada vez más

proyectos que tengan muchas posibilidades de proporcionar beneficios.

3.- METODOS DE ANALISIS DE PROYECTOS DE INVERSION.

Una vez que se ha obtenido la información necesaria sobre uno o varios proyectos de inversión, estamos en aptitud de llevar a cabo el análisis que finalmente nos conducirá a la toma de una decisión. La decisión será la aceptación o rechazo de un determinado proyecto sobre la base de los siguientes supuestos:

-) Existencia de una cantidad limitada de fondos disponibles para inversiones.
-) Los ingresos que cada proyecto produce se consideraran ciertos.
-) Los pagos e ingresos anuales se considerarán efectuados al final del año respectivo.

Tasa promedio de rentabilidad (TPR)

Este es un método basado en procedimientos contables y está constituido por la relación que existe entre el promedio anual de utilidades netas, (después de impuesto) y la inversión promedio de un determinado proyecto. En ocasiones se determina con base en la inversión original, en lugar de la inversión promedio.

La inversión de este método es la facilidad de su aplicación a que usamos información contable de fácil obtención. Una vez que hemos determinado el TPR, esta se compara con la tasa mínima exigida por la empresa y entonces se ve si el proyecto se acepta o se rechaza. Sin embargo, este método tiene algunas

ventajas que hacen su uso para toma de decisiones un poco peligroso: tales como:

está basado en la utilidad contable en lugar de basarse en los ingresos netos que produce la inversión.

no toma en cuenta el tiempo en que los desembolsos y los ingresos tienen lugar; esto es, ignora el valor del dinero en función del tiempo.

Interés simple sobre el rendimiento (ISSR)

Existen varios métodos para estimular la tasa de rendimiento sobre las inversiones de capital, divididos en dos grupos generales: los que toman en consideración el valor del dinero a través del tiempo y los que no lo hacen. Estos últimos pueden llamarse: Métodos de interés simple.

Una forma de estos últimos se representa por la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{Rendimiento neto en efectivo anual promedio (-) Recuperación de capital}}{\text{Inversión inicial de capital}} = \text{ISSR}$$

Esta forma de analizar el problema puede indicar resultados falsos, puesto que no toma en consideración el hecho de que se trata de una inversión cuyo monto está constantemente disminuyendo a medida que genera ingresos.

Otro método de interés simple que sí toma en consideración la disminución del valor de la inversión es:

$$\frac{\text{Rendimiento en efectivo anual promedio (-) Recuperación de capital}}{\text{Inversión promedio de capital}} = \text{ISSR}$$

Este método reconoce que hay una disminución gradual en el valor de la inversión. Sin embargo no toma en consideración el valor del dinero en el tiempo. Es decir el valor actual de un peso ganado durante el último año es considerablemente menor al de un peso recibido durante el primer año.

Periodo de recuperación de la inversión (PRI).

Su objetivo es indicar el número de años que serán requeridos para recuperar una inversión.

Para su determinación se utiliza la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{Inversión neta requerida}}{\text{Ingresos netos por año}} = \text{PRI}$$

ventajas del método:

-) Indica un criterio adicional para elegir entre varias alternativas que presentan iguales perspectivas de rentabilidad y riesgo.
-) Puede ser de gran utilidad cuando el factor más importante de un proyecto sea precisamente el tiempo de recuperación.

Desventajas del método:

-) No da ninguna indicación sobre la rentabilidad de un proyecto de inversión.
-) El método no toma en cuenta el valor del dinero en función del tiempo.

Periodo de recuperación de la inversión a valor presente (PRIVA)

Este método es el primero del grupo de métodos de análisis que si toman en cuenta el valor del dinero en función del tiempo. Decidir sobre que tasa de descuento es relevante, se buscara

utilizar la tasa que corresponde al costo de capital de la empresa que se trate.

Ahora se procederá a calcular el valor presente de los ingresos esperados año por año, hasta que la suma de X número de años sea igual al importe de la inversión. Este X número de años, será nuestro FRIVA.

Tasa interna de rendimiento (TIR)

Se define como aquella tasa de descuento (tasa de interés) que iguala el valor presente de sus ingresos de efectivo con el valor presente de los egresos. Esto es equivalente a igualar el valor presente de los ingresos en la inversión neta requerida cuando no hay desembolsos posteriormente.

El criterio que se sigue para aceptar o rechazar un proyecto cuando se usa este método de valuación, es una comparación entre la TIR de un proyecto y una tasa límite (Mínimo de rendimiento exigido por una determinada empresa). Si la TIR es mayor que esa tasa límite, el proyecto es aceptable, de lo contrario el proyecto se rechazaría de inmediato.

Valor presente (VP)

Este método también se considera el valor del dinero en función del tiempo. Por lo tanto los flujos positivos de efectivo (ingresos) estimados durante la vida de un proyecto de inversión, se descuentan a una determinada tasa de interés.

Básicamente el análisis del valor presente se puede plantear bajo dos circunstancias:

1).- Cuando el flujo de efectivo representa ingresos anuales

iguales en los años de vida del proyecto.

07.- Cuando los Flujos de efectivo son diferentes en cada año.

En todo caso el objetivo es determinar el valor presente neto (VFN) de la inversión, o sea que todos los ingresos y egresos son descontados, a la tasa requerida, y la diferencia de estos constituye el UPN de la INVERSIÓN y si este es mayor que cero, el proyecto es aceptable, de lo contrario debe rechazarse.

Índice de rendimiento (IR)

Este no es propiamente un método de análisis sino una herramienta para usar mejor el método del valor presente.

El índice de rendimiento se obtendrá de la siguiente forma:

$$\frac{\text{Valor Presente de los ingresos}}{\text{Valor Presente de los egresos}} = \text{IR}$$

Siempre que el IR es igual o mayor que 1.0, el proyecto de INVERSIÓN es aceptable pues esto indica que el proyecto produce por lo menos la rentabilidad exigida por la empresa.

Este método es de particular importancia cuando se tiene un capital limitado para inversiones (presupuesto de Capital) y varios proyectos entre los cuales se deben asignar esos fondos escasos. Bajo esta circunstancia la empresa tratará de aceptar aquellos proyectos que proporcionen el rendimiento máximo.

Como conclusión podemos determinar que los factores que influyen al elegir un proyecto de inversión son de muy diversa índole por lo que hay que poner un especial cuidado al decidir que proyecto es el adecuado para llevar a cabo, ya que la apreciación errónea de alguno de los factores puede acarrear

terribles consecuencias, no obstante la correcta evaluación puede minimizar los riesgos contraídos y encaminar a la empresa a la adquisición de terrenos, edificios, maquinaria y equipo que le permitan efectuar sus operaciones eficientemente.

CONCLUSIONES

El financiamiento de Cuentas por Cobrar es una herramienta, no muy conocida por los empresarios y poco difundida por las Instituciones Nacionales de Credito, es muy util en problemas de liquidez, y de capital de trabajo. Las Instituciones Nacionales de Credito deben promover este financiamiento, aprovechando las experiencias obtenidas, ya que los resultados han sido satisfactorios es decir se han tenido "riesgos crediticios sanos".

Es deseable que las Instituciones Nacionales de Credito analicen y encuentren su segmento de mercado idoneo para el financiamiento de Cuentas por Cobrar, lo que redundaria en una gran competencia, brindando un servicio eficiente, oportuno y atractivo en lo que corresponde a costos. Respecto a los costos se tiene la imagen de que el financiamiento de Cuentas por Cobrar, es un servicio bastante oneroso, la realidad nos demuestra que este financiamiento tiene un costo adicional el cual debe ser fijado en funcion directa del monto de credito autorizado y el numero de clientes en garantia, el costo del servicio se incrementa en una forma razonable. Lo impactante se refleja en la forma de operar de cada institucion Nacional de Credito ya que algunas cobran intereses sobre el financiamiento en forma anticipada, otras anticipan un porcentaje y sobre el liquido exigen reciprocidades del 20% al 30%, hay Instituciones que absorben el costo de las notificaciones, otras las repercuten al cliente.

Naturalmente el usuario deberá evaluar las condiciones del financiamiento que le ofrezcan y aceptar el más conveniente a sus intereses.

Hasta el momento las Instituciones Nacionales de Crédito ofrecen este financiamiento en exclusiva a su cliente cautiva. Situación que se debe eliminar ya que una sana competencia entre la Banca Nacionalizada, beneficiara a los usuarios de este tipo de financiamiento.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS:

De la Garza Sergio Francisco
Derecho Financiero Mexicano
Editorial Porrúa.

Gittman
Finanzas Administrativas
Editorial

Flores Zavala Ernesto
Elementos de Finanzas Publicas
Editorial Porrúa

Cuipepper, Thomas
On the Necessity of Abating Usury, p. 8
Trading with our own stocks, honest Partnership and discreet
Factorage

Torales Pacheco, Ma. Cristina
La Compañía de Comercio de Francisco Ignacio de Yraeta
Cinco ensayos, INCE - Universidad Iberoamericana - Mexico.

TESIS:

Análisis Factorial.- Instrumento de Dirección Financiera para
empresas Industriales.

Por: Espindola Sosa, Patricia.
UNAM 109
1982

Las Cuentas por Cobrar como Fuente de Financiamiento

Por: Abreo Cervantes, Luis S.
UNAM 96
1977

Financiamiento de Cuentas por Cobrar (FACTORING) en una
Institución Nacional de Crédito

Por: Frágoso Bravo, Arturo

UNAM 584

1983

Fuentes de Financiamiento a Corto Plazo y su Costo

C.P. 2387

I.P.N. 1971

Casco de Santo Tomás

FASCICULO:

Rogers, Raymond

Banking, p. 118

Alexander Hamilton Institute, New York, 1969

PONENCIA:

De el Lic. Carlos Amtmann,

Director General de Base de Mexico.

Catálogo de la Inspección General de Monumentos Artísticos e
Históricos.

BANAMEX FACTORAJE S.A. de C.V.

Organización Auxiliar de Crédito

Edificio Aristos, A. Col. Hipódromo, México.