

34
223

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION



FACTORAJE FINANCIERO
(UNA INTRODUCCION AL CONOCIMIENTO)

SEMINARIO DE INVESTIGACION CONTABLE

QUE EN OPCION AL GRADO DE

LICENCIADO EN CONTADURIA

P R E S E N T A N :

JOSE LUIS DE KOSTER ACEVEDO
ARACELI TALAVERA CORDOVA

PROFESOR DEL SEMINARIO
C.P. ENRIQUE ZUBIETA SANCHEZ



MEXICO, D. F.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

1993



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INDICE

INTRODUCCION

CAPITULO 1: ANTECEDENTES HISTORICOS

- 1.1 ORIGENES
- 1.2 EVOLUCION
- 1.3 MEXICO Y EL FACTORAJE

CAPITULO 2: CARACTERISTICAS

- 2.1 ORIGENES DE LA PALABRA FACTOR
- 2.2 DEFINICION DE FACTORAJE
- 2.3 MODALIDADES DEL FACTORAJE
 - 2.3.1 SIN RECURSO
 - 2.3.2 CON RECURSO
 - 2.3.3 A PROVEEDORES
- 2.4 PARTES QUE INTERVIENEN
 - 2.4.1 FACTOR
 - 2.4.2 CEDENTE
 - 2.4.3 OBLIGADO
- 2.5 USUARIOS DEL FACTORAJE
- 2.6 MECANICA Y OPERACION DEL FACTORAJE
 - 2.6.1 MECANICA DE CONTRATACION
 - 2.6.2 COSTO
- 2.7 EL FACTORAJE Y OTROS INSTRUMENTOS AFINES
- 2.8 EL FACTORAJE ACTUAL EN MEXICO Y LA AMEFAC

CAPITULO 3: MARCO LEGAL

**ANALISIS DE LA LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES
Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CREDITO**

CAPITULO 4: FACTORAJE INTERNACIONAL

4.1 BENEFICIOS

4.2 MODALIDADES DEL FACTORAJE INTERNACIONAL

4.3 EL FACTORAJE INTERNACIONAL EN MEXICO

CAPITULO 5

5.1 ESTRUCTURA DEL MERCADO MEXICANO DE FACTORAJE

5.2 PANORAMA INTERNACIONAL

5.3 PERSPECTIVAS, VENTAJAS Y LIMITACIONES

5.4 A MODO DE CONCLUSION

CAPITULO 6: PERSPECTIVAS DEL FACTORAJE

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFIA

INTRODUCCION

No obstante ser hoy en día uno de los instrumentos mas adecuados para el desarrollo del comercio, el factoraje financiero es poco conocido en México. Ante el inminente acuerdo de libre comercio de nuestro país con los Estados Unidos y el Canadá; y, en general, ante el actual proceso de globalización que vive la economía mundial, en nuestra opinión, el desconocimiento de este instrumento puede tener ciertas consecuencias en la recuperación de nuestra economía. Consideramos que plantea graves riesgos el abrir masivamente nuestro mercado sin que la gran mayoría de los empresarios mexicanos cuente con las instancias adecuadas de financiamiento para resistir la competencia y penetrar en las mismas condiciones en otros mercados.

Bajo esta idea hemos realizado la presente investigación. De ningún modo pretendemos ser originales; nuestra intención básica es únicamente ofrecer una visión general: sus rasgos definitorios, sus diferentes modalidades, etc..

En el primer capítulo con objeto de mostrar, que se trata de uno de los dispositivos más antiguos del intercambio mercantil, hemos considerado pertinente hacer una referencia a sus antecedentes históricos. En los tres capítulos siguientes se describen sus diversos tipos, el marco legal en el que opera, así como la manera en la que se a desenvuelto en nuestro país. Las expectativas que se le abran en nuestro país por la actual política económica y, sobre todo, por el acuerdo de libre comercio, es el tema de los dos últimos capítulos.

CAPITULO 1

ANTECEDENTES HISTORICOS

Como hemos señalado en la Presentación de este trabajo, nuestra investigación aspira a ser introducción lo mas completa posible al tema del factoraje financiero. En función de tal propósito, hemos considerado pertinente iniciar nuestra exposición con una breve referencia a los antecedentes históricos del factoraje, así como algunos de los momentos mas significativos de su historia en nuestro país.

1.1 ORIGENES

Con forme a la investigación efectuada, se encontraron métodos de intercambio entre pueblos alejados, que podríamos mencionar, como los orígenes del Factoraje. Los métodos consistían en confiarle la mercancía a un tercero, de transportarla y venderla en regiones distantes del lugar de producción.

Se estima que 750 años A.C. era utilizado este método en la antigua Babilonia, al ser mencionado en el código de Hamurabi (Rey de Babilonia), mismo que consta de 262 ordenanzas, entre las cuales se menciona, a un agente que actúa para un principal

en la comercialización de bienes. De acuerdo con las tablas de arcilla encontradas en las ciudades de URUK y NIPPU de Babilonia a este tipo de agentes se les conocía con el nombre de DAMKARS (viajero que en caravanas o en barcos transportaba la mercancía confiada para su venta).

Posteriormente fueron encontrados indicios del manejo de este método en Roma, 240 años A.C.

En estas dos civilizaciones, el Factoraje consistía, en que una persona denominada agente, realizaba actos comerciales en nombre de un tercero en pueblos distantes. Esto fue facilitado por las costumbres expansionistas de ambos pueblos, mediante la ampliación de sus territorios, se propiciaba el intercambio comercial entre estos, por medio de las caravanas, que eran utilizadas por los comerciantes, quienes se hacían acompañar por los llamados agentes, que se encontraban ubicados en puntos estratégicos de los recorridos, con la finalidad de ahorrar tiempo, en virtud de que su actuación era la de comprar y vender cualquier mercancía por una comisión acordada de antemano con el comerciante; teniendo la obligación primordial de custodiar la mercancía hasta su venta ajustada a las condiciones de precio y cobranza seleccionadas por el agente.

Sin embargo, a finales del siglo XIV y principios del XV se reconoce como la época en la que surge la actividad del Factoraje como punto de partida de su proceso evolutivo hasta nuestros días.

1.2 EVOLUCION

Después de haber tomado características especiales, con las cuales se puede considerar ya como los antecedentes directos del Factoraje moderno; en el siglo XV precedió a florecer y a tomar un papel mas importante en las transacciones comerciales, como consecuencia del impulso proporcionado por los textileros ingleses en los siglos XVI y XVII.

En esta época el agente representante del comerciante empieza a adecuarse a las nuevas circunstancias del comercio, convirtiéndose ya en un factor, que aunado a la custodia y representación del productor, proporciona en forma ocasional adelantos por la mercancía que se encargara de comercializar.

El Factoraje tiene su auge, al darse la colonización y explotación de los nuevos territorios conquistados en América por Portugal, España e Inglaterra. Siendo este último país quien le da mayor impulso.

En los Estados Unidos durante la colonia era utilizado el termino Factor para designar a la gente que se encargaba de los asuntos financieros locales de uno o varios negocios, los cuales tenían sus oficinas en Europa, el factor se encargaba de vender los productos que llegaban al mercado de la colonia, y a su vez a comercializar los productos de esta a Europa, a través de otro factor ubicado en el otro lado del océano, mediante una comisión.

Conforme se va desarrollando el Factoraje, el factor incluye nuevas funciones en su actividad como son, el otorgar créditos a los clientes, financiar a la empresa productora, tomando como base las cuentas que se tenían por cobrar, liquidándolas al estar concluida la venta, esto daba la pauta para mantener la producción y envío constante de las mercancías.

Al tener una mayor trascendencia el comercio en las colonias, las empresas de la Metrópoli, se vieron obligadas a extenderse creando subsidiarias y teniendo representantes comerciales en ellas, orillando al factor a especializarse en el financiamiento, disminuyendo su actividad como representante comercial entre los continentes.

Siendo que el comercio entre Inglaterra y su colonia en América es el principal impulso para el Factoraje, una actividad parecida a este se venía dando en el siglo XVII en otras partes del mundo, como en Japón, la cual consistía en que grupos específicos de comerciantes servían de intermediarios entre los productores agrícolas (principalmente de arroz) y el consumidor, a través de bodegas públicas, dando el intermediario un anticipo sobre la promesa de producción, sirviéndoles para asegurarse su oferta.

Al seguir evolucionando el Factoraje con el transcurso del tiempo, en Inglaterra en los siglos VXIII y XIX con la Revolución Industrial y el gran excedente obtenido en la Industria Textil, los factores tienden a especializarse en dicho sector, razón por

la que aparecen las primeras empresas de Factoraje, en la ciudad de Londres y sus alrededores, al aumentar su numero se les llega a conocer como las Cotton Factor, diferenciándose de los simples agentes, en que tenían responsabilidad financiera limitada, en la comercialización de la mercancía.

Mientras tanto, en los Estados Unidos, el Factoraje obtuvo otro gran impulso, derivado de la independencia y el incipiente mercado textilero, que floreció en la costa Este, principalmente en Nueva Inglaterra, al tener la Gran Bretaña prohibida la salida de especialistas en este mercado, ocasionando que los productores americanos que no tenían experiencia suficiente en este sistema, dependieran de los factores que antes de la independencia se dedicaban al comercio, entre la antigua colonia y su Metrópoli, los cuales les daban asesoramiento del mercado que ellos si conocían; otro problema en donde los factores dieron gran apoyo a los industriales de Estados Unidos, se dio cuando esta nación se extendió hacia el Oeste, agrandando su territorio enormemente y teniendo la necesidad de cubrir la demanda de las nuevas comunidades, las que se encontraban a distancias tan lejanas que los productores no podían comercializar sus productos personalmente, esta circunstancia y la necesidad de los mayoristas de adquirir sus inventarios meses antes de la época de ventas, ocasionaba un gran problema de Capital, este apoyo era dado en forma de adelantos de dinero, contra la mercancía consignada, así se garantizaba el crédito de los compradores, y de adelantos contra la asignación de recibos, para la futura

producción, dándole a la industria la oportunidad de tener suficiente capital para garantizar la producción.

Es importante mencionar que el Factor se encarga de garantizar la solvencia financiera de las partes pero no era responsable de resolver los problemas derivadas de las posibles reclamaciones sobre las mercancías adquiridas por el comprador, debido a que estas eran resueltas por la fabrica productora.

A fines del siglo XIX, con el incremento de la industrialización de los Estados Unidos y el mejoramiento de sus comunicaciones (como la terminación de la línea férrea que cruza la nación de costa a costa, las líneas telegráficas y otras), las fábricas tenían la posibilidad de tener sucursales en otros puntos de la Unión Americana, dejando de necesitar los servicios de comercialización que les prestaban los factores, ocasionando que estos se dedicaran aun mas al financiamiento y con esto se disminuiera paulatinamente su función comercial, con estas dificultades el factoraje se ve en la obligado a prestar como principal servicio el de financiamiento con lo cual se llega al factoraje financiero que se ofrece en nuestros días.

Con estos cambios, ya no le daba la preeminencia al sector textil y se diversificaba en forma creciente a otros sectores de la economía, como podría ser el juguetero, partes automotrices, llantas, muebles y otros.

A partir de la década de 1930 el Factoraje toma ya un lugar de importancia entre las fuentes de financiamiento para las empresas norteamericanas, el gran crack de 1929, motivó que los bancos, no pudieran hacer frente a las necesidades de los diferentes sectores industriales, siendo aprovechada esta circunstancia por el Factor, al dar financiamiento directo contra las carteras de las empresas popularizando así el denominado Factoraje Puro o Sin Recurso, aunque los intereses cobrados eran mas altos, tenían la ventaja de que se calculaban en forma diaria, dando un apoyo directo al Capital de Trabajo de las empresas, en un período de tiempo (1930-1934) en que lo mas escaso en el mercado era precisamente el dinero.

Con el repentino crecimiento del mercado, el Factoraje logra incursionar en muchos sectores diferentes acabando con la creencia de que el Factoraje solo era utilizado en la Industria Textil.

Con esta competencia por un sector de su mercado, algunos bancos procedieron a crear sus empresas de Factoraje o buscar un acercamiento con los Factores para poder participar en forma directa o indirecta de esta parte del mercado.

La nueva alianza de empresas de Factoraje y los bancos, en los Estados Unidos durante la década de 1960, se le empezó a dar un impulso importante al comercio internacional con los países de Europa Occidental, al establecer filiales impulsando el servicio de Factoraje del Continente llegando a ser el segundo mercado en importancia del mundo.

1.3 MEXICO Y EL FACTORAJE

Según datos recabados a través de la historia del Factoraje en México cabe mencionar que el uso de agentes intermediarios) destinados a realizar cobranzas a terceros, ya eran manejados en tiempos de la colonia, aunque eran de uso exclusivo de usos familiares.

Ya en este siglo a principios de los 60's, a raíz de las pláticas y discusiones realizadas en la XXVII Convención Nacional Bancaria de Monterrey, N. L. en 1961, se plantea la posibilidad de que México emplee el sistema de Factoraje para su mercado, dicho planteamiento es expuesto por el presidente de Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN); argumentando que este financiamiento capacita a la Industria para adquirir maquinaria cambiando la obsoleta por nueva y de esta forma aumentar la producción; además de que los Bancos comprarían la cartera de las empresas, pagando al contado y sin responsabilidad de los resultados para el vendedor, sugiriendo también que este es un financiamiento que ofrece mayores ventajas que los sistemas tradicionales.

De igual forma, en Guadalajara, Jal., ante la asamblea del VI Congreso Nacional de Industriales en el año de 1962, expone una ponencia la Cámara Nacional de la Industria del Vestido, en donde pide expresamente que se hagan estudios para la adopción e implementación del Servicio de Factoraje en México.

Debido a las peticiones, Banamex responde afirmativamente realizando un estudio minucioso de los beneficios adquiridos por el Sistema de Factoraje, principalmente en Europa Occidental y los Estados Unidos, creando por consecuencia FACTORING BANAMEX, S.A. DE C.V., ofreciendo financiamiento de cuentas por cobrar descontadas a mediano plazo.

De esta forma, vemos que dicha Institución Bancaria fue la primera como tal que manejo este instrumento (servicio otorgado en 1972).

Se da también en los 60's, la creación de dos empresas que se dedicarían al Factoraje con Recursos:

- a) La Walter E. Heller de México, S.A. de:
Carlos Trouyet y Walter E. Heller Overseas de Chicago
- b) Corporación Internacional, S.A., de:
Luis Echeverría Capó, La Financiera Colon, Jack
Fleshman, El Chase Manhattan y otros.

Al morir Carlos Trouyet en 1975, Walter E. Heller de México, S.A. cierra sus puertas, asociándose Walter E. Heller Overseas con el Grupo Interamericana, creando así:

FACTORING INTERAMERICANA, S.A.

Cabe mencionar como dato histórico, que el primer financiamiento de cuentas por cobrar no documentadas, lo ofreció Corporación Internacional, S.A. en 1967, que posteriormente paso a ser parte del grupo Serfin, y la operación de Factoraje Puro

fue iniciada por FACTORING INTERAMERICANA, S.A. en 1975 (perteneciente a la Corporación Internacional S.A), posteriormente FACTORING SERFIN.

El Factoraje en México, no obtuvo un apoyo total en sus principios, debido a que los ejecutivos financieros no expusieron los grandes beneficios que este sistema ofrecía.

En sus inicios, Heller de México, solo daba cobertura de cobranza de venta procedente del extranjero, fue hasta a mediados de los 70's que la Factoring Interamericana realizaba las primeras operaciones de compra de cartera y financiamiento, así pues de esta forma se va dando poco a poco apoyo al nuevo instrumento de crédito, provocando una mayor confiabilidad en sus clientes.

Ya en los 70's los bancos en México, crean varias Empresas de Factoraje; desapareciendo casi en su totalidad del mercado, las empresas independientes en 1975, con la fusión de las dos primeras en FACTORING SERFIN, siendo este uno de los únicos que siguió en funcionamiento ya que la mayoría de los bancos que crearon sus Empresas o Departamento de Factoraje, lo cerraron o simplemente no lo utilizaban, al tener otras fuentes de financiamiento ya establecido, y no darse en este periodo las causas que históricamente han impulsado a este instrumento; a partir de 1986 existe un gran interés en este servicio, debido a la creciente necesidad de capital de trabajo de las empresas industriales y comerciales, y la falta de

liquidez de las S.N.C. (actualmente Sociedades Anónimas en su mayoría), tomando parte en ella Casas de Bolsa, mediante la creación de sus empresas de Factoraje, a la fecha hay un desarrollo notable creándose más de sesenta dedicándose a promoverlo.

Con el creciente número de empresas desde 1986 y el aumento de participación de mercado hasta 1988, en junio de nace la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje (AMEFAC), para integrar al mayor número de socios y tratar de unificar los criterios darlo a conocer otorgar un mejor servicio a sus clientes y ofrecer y ofrecer asesoramiento a sus socios y a los interesados a participar en ese sector.

Llegando a tener una gran aceptación al alcanzar una participación de casi un 5% en el total del financiamiento otorgado por la S.N.C. y el Sector Privado Financiero, al finalizar el año de 1990.

CAPITULO II

CARACTERISTICAS DEL FACTORAJE FINANCIERO EN MEXICO

2.1 ORIGEN DE LA PALABRA FACTOR

La raíz de la palabra factor, provienen del latín facere "el que hace"; y su significado en castellano es "el agente especial encargado de hacer compras y ventas" por parte de un tercero.

Según definiciones de algunos diccionarios, la palabra FACTOR tiene diversas acepciones, entre ellas mencionamos las siguientes:

- Ente comerciantes, apoderado (persona a la que se le otorga en nombre de otro un poder de decisión) con mandato mas o menos extenso para traficar en nombre y por cuenta del poderdante (persona que cede dicho poder), o para auxiliarle en los negocios.
- Empleado que en las estaciones de ferrocarril se encarga y cuida de la recepción, expedición y entrega de los equipajes, encargos, mercancías y animales que se transportan por ellos.
- Persona que se encuentra al frente de una negociación, administrándola.
- Empleado de confianza al servicio de un comerciante.

-- Actualmente, la palabra FACTOR se define como la actividad que implica una independencia absoluta, señalando la ausencia de una relación laboral y la presentación de uno o varios servicios profesionales.

- Empresa que presta un servicio financiero, por el cual adquiere derechos de crédito a cargo de terceros, anticipando al cedente(1) un porcentaje de su valor.

2.2 DEFINICIÓN DEL FACTORAJE

Del vocablo inglés Factoring, proviene la palabra FACTORAJE, definiéndose este de las siguientes formas;

A) Oficina o lugar donde desempeña sus labores el Factor.

B) Contrato mediante el cual una empresa auxiliar de crédito, adquiere de sus clientes, derechos de crédito, como pueden ser facturas, contrarecibos, recibos o algún título de crédito, derivado de la venta de bienes o la prestación de servicios.

C) Es un sistema de financiamiento, por el cual, a través de un contrato se realizan funciones de cobranza en favor de una empresa determinada, mediante la compra o cesión de cuentas por cobrar.

D) Es la combinación de servicios profesionales y financieros, cuyas características principales son: la compra de la cartera

1) No encuentra definido en este capítulo en el punto 4

(cuentas por cobrar), del cedente (cliente) por el factor, y la notificación al deudor de la cartera, para que el pago se efectúe directamente al factor, asumiendo el factor, desde el momento de que compra la cartera, las responsabilidades de la investigación del crédito a cada uno de los deudores, la contabilización de las cuentas, la cobranza de las mismas y el riesgo de las cuentas incobrables.

E) Es un sistema integral de apoyo financiero mediante el cual una empresa proveedora o cedente, da sus cuentas por cobrar a una empresa llamada FACTOR, obteniendo a cambio un alto porcentaje en efectivo, que normalmente oscila entre el 60 y 90 por ciento de su valor.

F) Es un servicio que se ofrece para operaciones domésticas (dentro del territorio nacional), denominándose "FACTORAJE DOMESTICO", siendo su sentido fundamental el de financiar la venta de las cuentas por cobrar de las empresas cedentes.

Para el servicio del Comercio Exterior, se ofrece el "FACTORAJE INTERNACIONAL", que se encuentra orientado a la cobertura del riesgo de crédito de las compras efectuadas por clientes de empresas exportadoras, encontradas en el extranjero, con la característica fundamental de cubrir el 100% del monto de las operaciones efectuadas.

G) Es un servicio que se da a las empresas y consiste, en administrar sus cuentas por cobrar provenientes de sus operaciones mercantiles, asumiendo a la vez, la responsabilidad

de las mismas, y pagándolas a la fecha de su vencimiento, no importando si han sido cobradas o no, dándole la opción a la empresa de obtener financiamiento por anticipado sobre las cuentas por cobrar cedidas.

H) Es un acuerdo por medio del cual el Factor realiza la función de crédito y/o cobranza en favor de una empresa o comerciante (cedente) o compra en firme(2), de las cuentas por cobrar originadas por operaciones de compra-venta de mercancías y servicios, ofreciendo además operaciones de naturaleza contable, administrativa y financiera.

I) Es una operación de compra de cartera, que como opción, resuelve problemas de liquidez en el capital de trabajo, a través de proporcionar anticipo a sus clientes. Los anticipos son sobre cuentas por cobrar que el cliente mantiene a cargo del factor en sus libros, hasta el momento de que el Factor recibe el pago del comprador original. Este pago es transferido por el Factor a su cliente, luego de deducir los anticipos, su costo financiero y las comisiones por administración de cartera.

Para complementar el cuadro anterior de definiciones, podemos concluir que el Factoraje, es una fuente de financiamiento, que permite a las empresas, mediante la venta de sus cuentas por cobrar al factor, el allegarse de recursos frescos, que fomentaran su liquidez y la ampliación de su capital de trabajo, lo que les auxiliara en el cumplimiento de las erogaciones de efectivo, que tienen que efectuar en la producción de bienes y la prestación de servicios.

Siendo expresada en la definición que el Factoraje, ofrece servicios contables y administrativos, además de los financieros, consideramos necesario mencionar el significado de estas y otras palabras utilizadas.

CONTABILIDAD

Es la técnica constituida por los métodos, procedimientos e instrumentos, aplicables para llevar a cabo el registro, clasificación y resumen de los efectos financieros que provocan las operaciones que realiza la empresa, con el objeto de obtenerla información necesaria para elaborar estados financieros.(3)

TECNICA

Es el conjunto de métodos, procedimientos e instrumentos que aplicados con conocimiento y habilidad, conducen a la realización de una obra, con ahorro de tiempo, esfuerzo y costo.

EMPRESA

Entidad socioeconómica en la que se combinan y coordinan los factores de la producción con el fin de comprar y vender o comprar, transformar y vender satisfactores.(3)

ADMINISTRACION

Estudia la optimización de los recursos al servicio de una entidad económica.

2.3 MODALIDADES DEL FACTORAJE

El Factoraje, que su principal servicio depende fundamentalmente de las cuentas por cobrar del cliente, tiene diversas formas de prestarlo, de las cuales señalaremos las de mayor utilización, las cuales son:

--EL FACTORAJE SIN RECURSO

--FACTORAJE CON RECURSO

--FACTORAJE A PROVEEDORES

Pudiendo considerar a las dos ultimas como una variación de la primera, que es el espíritu mismo de FACTORAJE y a lo que se dirigen los esfuerzos de todos los que se dedican a ofrecer este servicio.

2.3.1. FACTORAJE SIN RECURSO

DEFINICION.- Es la venta definitiva de las cuentas por cobrar a corto y mediano plazo, antes de su vencimiento, por parte del cedente a una empresa factor, la cual correrá en forma única con el riesgo y perdida en caso de que dichas cuentas fueran incobrables.

Lo anterior nos indica, que la responsabilidad del cedente es única y exclusivamente la de comercializar con el Factor, cuentas de empresas de capacidad comprobada de pago. El Factor en esta modalidad tiene el derecho de aceptar solo los papeles que según sus conocimientos y experiencia puedan convertirse en efectivo en

la fecha señalada con el mínimo de perjuicios.

El Factoraje Sin Recurso o también llamado Factoraje Puro es utilizado en casi el 100% de las transacciones de FACTORAJE INTERNACIONAL, y en transacciones domésticas sigue siendo el de mayor uso por parte de las compañías de Factoraje Norteamericanas; en nuestro país es utilizado cada vez con mayor frecuencia sin llegar a ser el más utilizado.

Este fue el primero en utilizarse a lo largo de la historia y el único durante mucho tiempo, pero según a ido avanzando, se fueron dando ciertas variaciones, para poder tener una mejor y mas segura actividad para el factor, dándole una mayor capacidad de recuperación y menores perdidas por falta de pago, de los cuales podemos mencionar el Factoraje con Recurso y el Factoraje a Proveedores.

2.3.2. FACTORAJE CON RECURSO

Definición.- Es la transferencia de las cuentas por cobrar vigentes, de una empresa (cedente), a una compañía de factoraje, la cual se encargara de pagar estas en forma anticipada, menos una comisión y efectuará el cobro de las mismas en la fecha señalada, con la salvedad de que sino pudiera efectuar el cobro, podrá hacerlos efectivo con el cedente, el cual tiene la obligación de cubrir el valor de sus cuentas.

Esta modalidad de factoraje, tiene la ventaja para el factor, el que le asegura la recuperación de su financiamiento, con lo cual podrá tomar papel mas riesgoso de lo que prudentemente tomaría en el Factoraje con Recurso ó Puro, y para el cedente su beneficio es el ampliar mas sus posibilidades de negocio con el Factor, al poder comercializar papel de deudores solventes aún sin que sean conocidos en el mercado, ya sea por su tamaño o por reciente creación, volviendo al cedente, en esta modalidad, mas consciente en el otorgamiento de créditos, al tener la responsabilidad de pagar al factor sus documentos en caso de que el deudor no lo efectuara.

El Factoraje con Recurso, puede llegar a actuar como un préstamo "directo" a corto plazo, si el cedente termina cubriendo los papeles factorados, siendo esto, muy inconveniente para el cedente, ya que el servicio de factoraje cobra un porcentaje que es normalmente superior al interés cobrado por las instituciones bancarias; con lo antes expuesto, el mayor atributo de este tipo de factoraje, es el de poder trabajar con papeles de mayor riesgo, pudiendo entrar en éste, los deudores medianos y pequeños poco conocidos, pero tan solventes como los grandes deudores con prestigio reconocido.

2.3.3. FACTORAJE A PROVEEDORES

DEFINICION.- Es la firma de un contrato entre una empresa de Factoraje y un deudor, en el cual se determinará, que la empresa de Factoraje, les liquide las facturas en forma anticipada, a los proveedores del deudor.

El Factoraje a Proveedores, es utilizado para apoyar a los pequeños y medianos productores que comercialicen sus productos con un mismo cliente, el cual cuente con reconocido prestigio.

El comprador, valiéndose del factoraje, puede ofrecer una compra continua a sus proveedores, sin que tengan que esperar el periodo de crédito que normalmente exigiría, teniendo el proveedor ventas a crédito, cobrándolas al contado, con lo que los beneficios para él son importantes, al poder surtir a empresas grandes sin perder su liquidez inmediata, pudiendo mantener su producción en forma continua.

Lo antes mencionado funciona, con un financiamiento que el obligado otorga a sus proveedores. Teniendo el obligado un periodo mayor para liquidar sus adeudos y un ahorro en su departamento de cuentas por pagar, al tener que cubrir el pago de varios pequeños proveedores en una sola ocasión a la empresa factor, reduciendo el numero de proveedores en sus estados financieros a uno, mejorándole el manejo de sus pasivos, y en

Para la empresa Factor, le es benéfico, al tener casi asegurada la recuperación de las cuentas por cobrar, al agrupar las numerosas facturas de un solo buen cliente, facilitando la investigación del deudor, conocido por el, no dando mucha importancia a la calidad de su cedente, al depender de la calidad del deudor.

Esta modalidad es utilizada con frecuencia en nuestro país, por medio de las grandes compañías comerciales, de autoservicio y departamentales, quienes ofrecen un papel de gran seguridad para las empresas de factoraje.

El Factoraje a Proveedores cuenta con las mismas características que el Factoraje Puro o sin Recurso, con la excepción, que la elaboración del contrato de factoraje se efectúa con el adquirente de los bienes o servicios y no con el expendedor de los mismos, pero el factor seguirá otorgando el financiamiento que sea necesario para cubrir las necesidades del cedente.

Las anteriores modalidades, son las mas representativas; el cobro de la comisión y el gasto financiero de la operación de factoraje, puede ser efectuado en las tres modalidades, en forma anticipada o al vencimiento, según sea acordado por las partes, siendo en forma anticipada al descontar el cobro, del porcentaje que se le adelanta de la facturación cedida, y si nos referimos al cobro al vencimiento, se le efectuaría el descuento a la parte no financiada de la cartera, en nuestro país la primera es la mas utilizada en las transacciones normales.

2.4. PARTES QUE INTERVIENEN

En el transcurso de este capítulo, se ha mencionado el significado de; EL FACTOR, FACTORAJE y las modalidades en las cuales se presenta el servicio, durante lo cual se ha hecho referencia a los diferentes integrantes que efectúan el Factoraje. Por lo cual daremos una breve explicación de las partes que participan, las cuales son:

EL FACTOR

EL CEDENTE Y

EL OBLIGADO

2.4.1. FACTOR

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

La empresa FACTOR, podrá ofrecer el servicio, con la única limitación de obtener una autorización por parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para poder operar como una empresa de FACTORAJE FINANCIERO, sin estar obligado a pertenecer a un Banco o a una Casa de Bolsa ni ser una institución de crédito.

Con esta autorización el FACTOR podrá dar el servicio de Factoraje Financiero, siempre manteniéndose dentro de los límites y requisitos que señala la ley (se dará una explicación de lo marcado por la ley en el capítulo 3).

El Factor al prestar sus servicios, dentro de las necesidades en específico que tenga el cedente, tendrá ciertas responsabilidades que cumplir, como podrían ser las siguientes:

a) Si efectúa el Factoraje sin Recurso.- Esta obligado a realizar el cobro, si hubiera una falta de pago, las gestiones legales para recuperar el crédito y el absorber las pérdidas de las cuentas incobrables.

b) Estudiar por anticipado los riesgos de incobrabilidad que posean los papeles del Cedente, para adquirir solo los que le resulten aceptables para su manejo.

c) El Factor tendrá que notificar al obligado la cesión de las cuentas por cobrar por parte del cedente.

d) Estudiará los límites de financiamiento que pueda otorgar al cedente, conociendo su cartera, el bien o servicio que ofrece, la aceptación de estos en el mercado y las posibilidades de crecimiento y mayor aceptación en el futuro.

2.4.2. CEDENTE

DEFINICION.- Persona física o moral que como resultado de sus operaciones normales, genera derechos de cobro a su favor y los cede a un Factor para acelerar su liquidez financiera, mejorando su capital de trabajo.

Al cedente, se le conoce y se le puede hacer mención como al usuario, cliente, proveedor factorado y de algunas otras formas, siendo la más utilizada el de cedente o cliente al tener que pagar por los servicios obtenidos del factor.

Teniendo ciertas obligaciones ante el Factor, como pueden ser:

- a) Permitir que el factor revise periódicamente su contabilidad, dando con esto mayor seguridad a las operaciones realizadas.
- b) Dará todo tipo de facilidades al Factor para que este desempeñe su labor al proporcionar la información personal de sus clientes en forma clara y oportuna.

2.4.3. OBLIGADO

DEFINICION.- Persona física o moral que por adquirir bienes o servicios se obliga a pagarlos en el corto plazo.

Al obligado también se le puede conocer, con el nombre de deudor o alguno similar. Normalmente no tiene una relación directa con el factor, siendo su trato el de pagar las cuentas por cobrar que tenga contratadas con el cedente, a la empresa de

factoraje, pudiendo darse el caso, de que el rato sea directo, si se esta en el supuesto del Factoraje a Proveedores, donde el obligado es el que efectúa el contrato de factoraje.

2.5. USUARIOS DEL FACTORAJE

El financiamiento a través del factoraje está orientado hacia aquellas empresas que requieren utilizar directamente el capital de trabajo en insumos que hagan impacto en forma directa, en el bien o servicio proporcionado por la empresa, para así, poder mantener y acelerar el ciclo de sus ventas.

Es de mucha utilidad, para las empresas de reciente creación, que aun no han podido crear antecedentes crediticios, que les permita obtener prestamos directos de las instituciones bancarias y que posean un bien o servicio de demanda apropiada en el mercado, con destinatarios que tengan una capacidad de pago reconocida.

Las empresas que pueden utilizar el servicio de Factoraje se pueden catalogar , como aquellas que se mencionan a continuación:

- Empresas dedicadas a la actividad detallista
- Empresas que realicen sus transacciones a crédito
- Las que sus plazos de crédito sean cortos, no superiores a los seis meses, siendo este el plazo máximo aceptado por el factor, en forma avitual

- Quienes puedan aumentar el tamaño de su mercado, pero no cuenten con el capital necesario para realizarlo- Empresas, que sus ventas principales sean cíclicas (en periodos especiales de año), como podrían ser la industria juguetera y la de artículos específicos a un evento o temporada del año. Para estas empresas el Factor, les puede proporcionar recursos durante el periodo de inactividad en ventas, para mantener su producción, en base a sus ventas del ciclo siguiente.
- Empresas que vendan productos no perecederos, en forma periódica, normalmente a corto plazo a una clientela diversificada.

Estas son algunas de las características de los usuarios del servicio de Factoraje Financiero.

Principalmente en nuestro país, las empresas que utilizan este servicio, son las pequeñas y medianas, en el ramo industrial, el calzado, ropa, petroquímica, alimentaria, electrónica, y otras que son proveedoras del comercio nacional y del sector gobierno.

2.6. MECANICA Y OPERACION DEL FACTORAJE

Para poder entender con mayor claridad lo que puede significar para una empresa el utilizar el servicio de factoraje, se necesita mencionar los pasos que tendrá que efectuar.

2.6.1. MECANICA DE CONTRATACION

La mecánica a la cual haremos mención, no es en ningún caso limitativa u obligatoria. Es el procedimiento más claro y los pasos que consideramos más importantes para poder llevar un control adecuado del servicio que se preste.

A continuación se explicará el proceso que realiza una empresa factor desde su contacto con el cedente hasta que está operando:

-- Se establece contacto con un prospecto interesado por los servicios del factor, generalmente por teléfono y se concerta una cita para visitarlo.

-- Se interroga al prospecto con cinco preguntas básicas (giro, ventas, compradores, capital social y cuentas por cobrar), con el objeto de formarse un criterio sobre las posibilidades de ser sujeto de crédito o no.

-- El prospecto llena una solicitud de línea de factoraje.

-- Quien contrate con el Factor, tiene que ser una persona que cuente con facultades suficientes de dominio.

-- Documentación necesaria para el establecimiento de una línea de factoraje:

1.- Financiera (balances, estados de resultados reexpresados y flujo de efectivo).

2.- Legal (escritura constitutiva, poderes, aumentos de capital, etc.)

3.- General (mercado, abastecimiento, preferencias bancarias, de proveedores, etc.)

4.- Se entrega la documentación recibida, al departamento de promoción, para abrir el expediente respectivo.

5.- Elaborado el expediente, se torna a los comités del Factor, los cuales solicitaran referencias comerciales y bancarias.

6.- Los criterios que los comites del Factor toman para autorizar la línea de Factoraje son, entre otras las siguientes:

a) Calidad de la cartera.- esta puede ser A, AA y AAA según el prestigio comercial del futuro obligado.

b) Calidad del producto.- entre mayor aceptación por su consumidor tenga mejor.

c) Política sana de ventas.- deberá un criterio adecuado para otorgar sus créditos.

d) Cartera repetitiva.- tenga trato continuo con el cliente, no sea ocasional.

e) Clientela diversificada.- es conveniente no depender de un sólo comprador.

f) Distribución geográfica de los compradores.- es preferible para el factor, que estos se localicen en el área de su influencia.

g) Importe de las ventas.

h) Número de facturas.

i) Seriedad en la entrega.- si la compañía no cumple adecuadamente con este punto, es negativo para el Factor.

j) Competitividad de su producto.

k) Prestigio en el medio donde se desenvuelve.

1) Solvencia y moralidad.

-- Una vez autorizada la línea, se formaliza la operación, mediante la firma del contrato de Factoraje.

-- Para llevar a cabo las sesiones de derecho, se deberá proporcionar previamente, la información necesaria de cada uno de los clientes que se entregaran.

-- El cedente presenta toda la documentación requerida y anexa a las sesiones, facturas, contrarecibos, talones de embarque, etc.

-- El factor entrega al cedente el anticipo pactado sobre las cuentas por cobrar.

-- Al vencimiento de las cuentas por cobrar, el factor realiza su cobranza y entrega al cedente la retención hecha.

-- Al termino de cada mes, se le proporcionará al cedente su estado de cuenta.

2.6.2. COSTO

En las operaciones de Factoraje, el costo va relacionado con dos elementos: El interés o descuento, que se aplica al total de los documentos factorados, y la comisión u honorarios.

INTERESES

El interés o descuento cobrado por el Factor es variable, dependiendo tanto del monto del fondeo, como del cliente o titular, en particular éste, podemos mencionarlas siguientes características:

- a) a mayor volumen de papel factorado que impliquen ventas importantes, la comisión será menor.
- b) a volúmenes menores de papel factorado, la comisión será mayor.
- c) si durante el tiempo que dure el contrato el factoreo es constante, la comisión podrá ser menor.
- d) si hay riesgos de alta insolvencia, lo que implica inseguridad para el factor de cobrar en tiempo la cartera que adquiere, la comisión será mayor.
- e) si el papel debe ser cobrado fuera de plaza, el costo será mayor.

El interés es cobrado con base en la tasa a 28 días de los CETES, más una determinada cantidad de puntos, la cual puede variar entre los ocho o nueve a los dieciocho o veinte, también puede utilizar como base al COSTO PORSENTUAL PROMEDIO (CPP), según convenga al Factor.

Este cobro puede darse en forma anticipada, al descontarse en el momento de entregar el anticipo, o al vencimiento, descontándolo de la cantidad excedente de las cuentas por cobrar.

Comparación de operación de un Factoraje con pago anticipado y al vencimiento:

FACTORAJE ANTICIPADO

FACTORAJE VENCIMIENTO

- En ambos casos se recibe la documentación, se validan firmas.
- Se verifican documentos, se ve disponibilidad de línea y compradores autorizados.
- se calcula interés y comisiones y se descuenta del anticipo.

- Se calculan comisiones y se descuenta del anticipo; los intereses se cobran mensualmente sobre saldo promedio.

- Se entrega anticipo.
- Se programa cobranza.
- Se notifica a compradores.
- Se reporta cobranza o reprograma la misma.
- Se calcula reembolso.
- Se entrega reembolso.

- Se entrega un estado de movimientos mensual.

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

COMISION

Corresponde a los servicios de gestión de cobro, prima de seguro y servicios comerciales de información y operación prestados por la empresa Factor y el cálculo se realizará sobre el importe neto de los créditos transferidos.

Esta comisión depende como el interés, del tipo de operación que se efectúe con el cedente, siendo variable en cada caso, llegando a niveles de 7 a 8 puntos por millar sin tener un máximo o un mínimo, dependiendo de la competencia y necesidad que cada Factor tenga.



FACTORIZING SERFIN, S. A.
ORGANIZACION AUXILIAR DEL CREDITO
Miembro de Factors Chain International

MEXICO
PROVINCIA 339
COL. DEL VALLE 09100
MEXICO D. F. FAX 527818
6-87-8720 CON 21 LINEAS

AGUASCALIENTES
VAZQUEZ DEL MERCADO 151-357
ZONA CENTRO
AGUASCALIENTES, AGS.
6-33-06 y 6-33-32
FAX 89328

MONTERREY
AV. VASCONCELOS 215 CTE.
RESIDENCIAL SAN AGUSTIN
58163 GARZA GARCIA, N. L.
21-07-31 y 21-37-48 FAX 734178

PUEBLA
AV. JAREZ 2309 UCC 10
COL. LA PAZ
7160 PUEBLA, PUE
49-11-11
FAX 492443

GUADALAJARA
LOPEZ COYLLA 2032 - 100. PISO
COL. ARCOES VALLARTA
44100 GUADALAJARA, JAL.
32-08-35 y 16-98-93 FAX 300820

TUJANA
AV. PASEO DE LOS HERENDES 108
DISPACHOS 302 y 304
FRACC. ZONA DEL RIO TUJANA
TUJANA, B. G.
84-28-78 y 84-70-88

P.F.C. PSP-1812-648 CED. DE EMPADRONAMIENTO 194748
REG. CANAL DE COMERCIO 93235

SOLICITUD DE CREDITO A FACTORIZING SERFIN, S. A.

I.- DATOS GENERALES

- 1) Nombre de la empresa: _____
- 2) Domicilio: _____
- 3) Teléfono: _____
- 4) Fecha de Constitución de la Sociedad: _____
- 5) Duración: _____
- 6) Inicio de operaciones: _____
- 7) Cierre fiscal: _____
- 8) Actividad Real: _____

B) Principales accionistas: (Mínimo cinco):

NOMBRE	% del Capital
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

10) Funcionarios: (Los principales directivos y los que tendrán relación con Factoring como consecuencia de la operación):

NOMBRE	CARGO
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

2.7. EL FACTORAJE Y OTROS INSTRUMENTOS AFINES

DESCUENTO DE CREDITO EN LIBROS

DEFINICION.- Es una operación financiera que se realiza mediante un contrato de apertura de crédito en el que pueden descontarse cuentas por cobrar no documentadas, de títulos de crédito.

En este caso únicamente se tienen facturas o contrarecibos recibidas por el obligado.

El financiamiento es realizado mediante el traspaso a la institución de crédito, facturas o notas de remisión del cedente, acompañadas de una letra de cambio sin aceptar, expedida por el cedente y a cargo del deudor previa aceptación por escrito de su conformidad del adeudo.

- . Las principales características del Crédito en Libros son:
- El descuento es otorgado en base a las cuentas por cobrar vigentes del cedente, sin la necesidad de la preexistencia de títulos de crédito.
- Es otorgado en forma exclusiva por instituciones de crédito.
- El cedente tendrá que girar una letra de cambio a favor de la institución de crédito, a cargo del deudor.
- Tendrá que mediar un aviso y aceptación por el deudor en forma escrita, para poder efectuarse el descuento del crédito en libros.

- El cobro de los créditos descontados, es realizado por la institución, pudiéndola realizar el cedente, en caso de que así se hubiera convenido.

PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS Y COLATERALES

Es un crédito, otorgado por una institución de crédito a un cliente, quien se compromete a cubrirlo en la cantidad y plazo acordado, por medio de la suscripción de un pagaré.

El crédito está respaldado por la firma del cliente y su capacidad para cubrirlo, está también en que se respalda adicionalmente con la cartera y cobro en forma colateral.

El préstamo quirografario, es otorgado a las empresas, cuidando que no exceda del 20% de su capital contable, aun que se podría superar el porcentaje basándose en la cantidad y calidad de la cartera disponible.

Los intereses que se cobran son pagados en forma anticipada, variando el porcentaje mes a mes según la paridad que prevalezca en el momento del C.P.P. el plazo del mismo entre los 30 y 90 días en forma común.

Este crédito sigue teniendo su principal similitud con el factoraje financiero, en que se otorga en base a la cartera del cliente, teniendo sus principales diferencias en la necesidad del primero de entregar un pagaré en donde se comprometa a hacer efectivo el crédito recibido, siendo este la garantía principal en la transacción, mientras el Factor no exige la entrega de éste documento. Los plazos en los que se debe cubrir, son similares,

únicamente con la diferencia en base del cobro de los intereses, mientras el préstamo quirografario se respalda en la paridad del C.P.P. el factoraje toma como guía el valor de los CETES.

Teniendo también como principal ventaja del factoraje, que mientras en el préstamo quirografario, como anteriormente dijimos se limita la capacidad de crédito a obtener, ya que se aumentan los pasivos de la empresa, mientras que en el factoraje no se crean pasivos.

DESCUENTO MERCANTIL

Este financiamiento consiste en transferir en propiedad títulos de crédito a una institución de crédito, quien pagara en forma anticipada el valor nominal del título menos el importe de los intereses correspondientes, entre la fecha del descuento y la del vencimiento, y una comisión por la operación. Su propósito principal es darle a la empresa una recuperación de los documentos por cobrar al cliente.

Estas operaciones son realizadas principalmente a corto plazo, generalmente a un vencimiento de 90 días pudiendo ser hasta de 180 días.

El descuento mercantil opera en forma revolvente.

Los intereses están basados en el C.P.P. del dinero el cual es variable, más una tasa fijada por el banco.

Las principales y muy importantes diferencias entre el descuento mercantil y el factoraje financiero son las siguientes:

- La base con la cual se efectúa el financiamiento, en el descuento mercantil se realiza contra títulos de crédito (pagarés, letras de cambio, etc.), el servicio de factoraje utiliza cualquier contrarecibo.

- Los intereses en el primero se cobran en base al C.P.P. más una sobre tasa y en el factoraje sobre el valor de los CETES más una sobre tasa.

- El descuento mercantil invariablemente se efectúa sobre buen cobro, lo que significa que no importando las circunstancias que se dieran, si el banco no pudiera hacer efectivo el cobro de los títulos de crédito, inmediatamente los haría efectivos el cliente, mientras que en el factoraje se tiene la posibilidad de que el factor corra con todo el riesgo de una cuenta incobrable (Factoraje sin Recurso), además de que el factor se encargará de efectuar las operaciones necesarias que marque la ley para hacerlo efectivo.

SEGURO DE CREDITO

Se utiliza para que los comerciantes puedan tener una garantía de recuperación de los créditos otorgados por la venta de sus artículos y servicios.

El seguro de crédito es la figura con la cual se protege al comerciante contra la falta de pago de los créditos que haya concedido por las actividades comunes que realice.

La póliza que tendrá que cubrir por éste seguro podrá ser utilizada como garantía para poder solicitar un crédito en una

institución bancaria, lo que facilitaría a la empresa a proveerse de recursos para mantener su funcionamiento.

Este instrumento no es realmente una alternativa de financiamiento en forma directa, sino una forma de proteger sus créditos, aun que en forma indirecta se puede uno financiar con éstos, con esta referencia trataremos de mencionar las diferencias y semejanzas con el servicio de factoraje.

- Es un medio que permite proteger el crédito otorgado a sus clientes, aun que no se logre recuperar en su totalidad el mismo. Siendo que el seguro de crédito pagará en caso de insolvencia o falta de pago del deudor, sólo si la falta de pago es alguna de las formas que se especificara en la póliza, y el factoraje (sin recurso) paga las facturas entregadas, sin importar si se logra efectuar el cobro o no, con lo que logra recuperar la totalidad de sus créditos menos el costo financiero que causen.

- Con el seguro de crédito se puede obtener financiamiento antes de que se venza el plazo de la operación igual que en el factoraje, con la diferencia que en el seguro de crédito es más caro, ya que se tiene que hacer el pago de la póliza y adicionalmente cubrir el costo financiero del crédito, mientras que en el factoraje sólo se cubrirá el costo financiero de la operación.

2.8 MEXICO Y EL FACTORAJE

En nuestro país, la continua necesidad de contar con los recursos necesarios y en forma oportuna, para poder efectuar las actividades diarias, sin realizar por motivos de falta de efectivo, como son la producción, venta, comercialización o cualquier otra. Podría solucionarse, al efectuar un adecuado manejo de los recursos de la empresa y los que se puedan obtener fuera de esta. Los ejecutivos financieros de las empresas han visto la valiosa ayuda que les puede proporcionar el servicio de factoraje financiero y con el se a podido dar un fuerte impulso a las empresas dedicadas a la producción y el servicio.

Como se a mencionado en puntos anteriores, las empresas pequeñas y medianas (principales beneficiarias del factoraje), que cuentan con un producto de calidad y a un precio competitivo, tienen la necesidad de efectuar sus ventas a crédito, para poder ocupar un sitio en el mercado, cuentan con la posibilidad de disponer de recursos durante el periodo que dure el crédito, al entregar estas facturas a un factor, el cual le entregará el valor del documento en forma inmediata, evitando tener problemas de liquidez que podrían obligarlo a parar o disminuir sus actividades. Con lo cual la empresa podrá vender a crédito pero tener un movimiento de efectivo igual que si se efectuaran las ventas al contado.

Las empresas de factoraje en nuestro país se encuentran extendidas, ofreciendo sus servicios a todo lo largo y ancho del territorio nacional, en forma especial en los principales centros financieros y productivos como el Distrito Federal, Guadalajara, Monterrey, Puebla, León, Tijuana, etc., pero también tienen presencia en ciudades medias como podrían ser Querétaro, Durango, Merida y otras mas donde se encuentran los factores locales que se dedican a dar el servicio a los productores de su región, compitiendo con los factores de presencia nacional. Las operaciones efectuadas son dirigidas en particular a ciertos sectores, en los que podemos mencionar como principales al textil, metalmecánico, petroquímica, farmacéutica, etc., empezando a dirigirse a sectores no tradicionales.

En 1992 México cuenta con mas de 80 empresas de factoraje, de las cuales alrededor de 70 se encuentran afiliadas en la AMEFAC (Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje), estas son de diferentes tamaños, pudiéndolas clasificar por el momento, mediante la relación con instituciones de banca, casas de bolsa y las que no tienen relación ni con una ni con otra, que podemos llamar independientes, de esta forma, las empresas registradas en la AMEFAC se distribuyen de la siguiente manera:

- Bancarias 18
- Bursátiles 12
- Independientes 40

En estas empresas, se encuentran pequeñas, medianas y grandes, con lo que nos lleva a tener diferentes políticas entre los factores, principalmente en lo referente al volumen mínimo que se deberá tener en una operación, fluctuando entre los \$10'000,000 a los \$500'000,000 como cantidad mínima a operar.

Pero sin importar el tamaño del factor o los límites a la operación, el mercado principal de las empresas de factoraje, es amplio, teniendo en cuenta que estas empresas pequeñas y medianas, representan el 90% de los establecimientos industriales y el 40% de la producción por manufactura en nuestro país.

Las operaciones de factoraje en estos momentos son concentradas, al efectuarlas con papeles principalmente de tiendas de autoservicio y departamentales, como Aurrerá, Gigante, Comercial Mexicana, Liverpool, Palacio de Hierro, etc., y con el sector gubernamental, como pueden ser PEMEX, C.F.E. y el I.M.S.S.

El financiamiento utilizado por las empresas de factoraje, es el préstamo bancario directo, aunque también pueda obtenerlo de compañías de seguros, de fianzas y por la emisión de papel comercial y obligaciones.

AMEFAC

La Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje, fue creada por la necesidad de las empresas de factoraje, al percatarse del auge que tubo éste servicio en los años de 1986 y 1987 y no

contar con una legislación que delimitara sus operaciones, buscaron poder reglamentar la forma de operar y responder a las necesidades del mercado. Creándose en el mes de Junio de 1988, con el fin de promover y dar a conocer sus servicios.

En la actualidad la AMEFAC está integrada por 70 empresas de las cuales podemos mencionar las siguientes:

ARKA FACTORING

BABE DE MEXICO

BURSAFAC

FACTORING COMERMEX

FACTORING CREDIMEX

FACTOR DE CAPITALES

FACTOR DEL NORTE

FACTOR FINAMEX

FACTORING INLAT

FACTOR INVEST

FACTORFIN

IPSO FACTORAJE ESPECIALIZADO

IMPULSORA MEXICANA DE FACTORAJE

LEASCO

LIQUIDEZ EMPRESARIAL FACTORIZADA

PROFACMEX

TECNICA PROFESIONAL DE INVERSIONES

PROFACTORING MEXICANA

FACTORING BERFIN

FACTORING BANCOMER.

CAPITULO 3

MARCO LEGAL

ANALISIS DE LA LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES

AUXILIARES DEL CREDITO

A continuación se presentaran los artículos, que a nuestro criterio, son los mas relevantes, relacionados con nuestro tema, incluyendo una breve aclaración de los términos que consideremos no muy claros en la ley.

ART. 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,... (1)

Con personas morales y personas físicas con actividades empresariales.

II. y III. ...

Las empresas de factoraje pueden disponer de recursos, destinados a financiar a sus clientes o para sus propias necesidades, tanto de instituciones de crédito nacionales como extranjeras y compañías de seguros; teniendo también la posibilidad de suscribir títulos de crédito, que efectúa por medio de una casa de bolsa.

1) Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, Artículo III Bis.

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... (1)

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

VII. ...

Una empresa de factoraje puede ser dueña de partes accionarias de sociedades que se dediquen a prestarle algún servicio, como por ejemplo las empresas administradoras del inmueble destinado a sus oficinas.

VIII. Prestar servicios de administración y cobranza de derechos de crédito; (1)

ART. 45-B.- Por virtud del contrato de factoraje,...

... conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que este tenga a su favor por un precio determinado o determinable, en moneda nacional o extranjera, ...

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 crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero.

... La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante reglas de carácter general, determinara los requisitos, condiciones y

1) Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, Artículo III Bis.

limites que las empresas de factoraje deberán cumplir para que la citada administración y cobranza se realice por terceros. (1)

La ley orgánica otorga la libertad a las empresas de factoraje financiero, el cobrar por sus servicios lo que consideren conveniente en cualquier tipo de moneda, tanto para sus contratos de factoraje Sin Recurso como para sus contratos de factoraje Con Recurso.

Las empresas de factoraje financiero podrán delegar a terceros la administración y cobranza de los derechos de crédito provenientes de los contratos de factoraje financiero de conformidad con lo siguiente: (2)

1) Solo podrá delegarse a los clientes de quienes adquieran los derechos de crédito, la administración y cobranza...

... 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 crédito.

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

5) El cliente que realice la administración y cobranza de los derechos de crédito deberá entregar a la empresa de factoraje la cobranza que realice, dentro de un plazo que no podrá exceder de los diez días hábiles siguientes en que se efectúe la cobranza.

2) Expedido en el Diario Oficial de la Federación el día 16-Enero-1991, por la S.H.C.P., Reglas Básicas para la Operación de Empresas de Factoraje Financiero, Regla Decima Primera. dd

ART. 45-C.- Previamente a la celebración de los contratos de factoraje, las empresas de factoraje financiero podrán:

II. Celebrar contratos con los deudores de derechos de crédito, constituidos a favor de sus proveedores de bienes o servicios, comprometiéndose la empresa de factoraje financiero a adquirir dichos derechos de crédito para el caso de aceptación de los propios proveedores. (1)

Lo señalado en la fracción II del artículo mencionado, permite al factor efectuar los contratos de Factoraje a Proveedores.

ART. 45-D.- Solo podrán ser objeto del contrato de factoraje, aquellos derechos que se encuentren documentados en facturas, contrarecibos, títulos de crédito o cualquier otro documento, que los mismos sean el resultado de la proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, ... (1)

ART. 45-E.- ...

El cliente estará obligado a responder por la autenticidad de los documentos que respaldan el contrato de factoraje.

ART. 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, ...(1)

El cliente se hace responsable, de las rebajas, devoluciones, descuentos, etc: que afecten directamente las cantidades mencionadas en los documentos por cobrar.

ART. 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, pagarés por el importe total de las obligaciones asumidas ...

...Estos pagarés deberán ser no negociables, ... (1)

El factor, tiene la posibilidad, de asegurar la recuperación del valor de los documentos del contrato de factoraje con recurso, por medio de la emisión de pagarés a su favor.

En la práctica, comúnmente se utiliza con poca frecuencia, debido a la mala imagen que provoca en el cliente; ya que al utilizarlo, no estaría cumpliendo con uno de los principales servicios del factoraje (el otorgar financiamiento sin necesidad de dar mas garantías que las cuentas por cobrar).

ART. 45-I.- La transmisión de derechos de crédito a la empresa de factoraje surtirá efecto frente a terceros, desde la fecha en que haya sido notificada al deudor, en los términos del artículo 45-K, sin necesidad de que sea inscrita en registro alguno u otorgada ante fedatario público. (1)

El Código Fiscal de la Federación, nos indica, que la empresa de factoraje tiene que efectuar la notificación en un máximo de 10 días, a partir de la fecha en que opere la cesión, sino se diera esta, tendrá una sanción del 2% del crédito cedido.

(3)

ART. 45-K.- La transmisión de los derechos de crédito podrá ser notificada ... (1)

6 En cualquier forma en que conste un acuse de recibo, ya sea por correo certificado, telex, telefacsimil, etc.. Tendrá que ser en el domicilio del deudor.

El pago que realice el deudor, en fecha posterior a la notificación tendrá que ser al factor.

ART. 45-N.- Las empresas de factoraje financiero invertirán los recursos provenientes de las operaciones referidas en las fracciones II, III y IV del artículo 45-A en términos que les permitan mantener condiciones adecuadas de seguridad y liquidez. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, ...

...determinara las clasificaciones de los activos y, en su caso, de las operaciones causantes de pasivo contingente ...

...establecerá asimismo, los porcentajes máximos de pasivo exigible y de pasivo contingente que podrán estar representados por los distintos grupos de activos... (1)

La S.H.C.P. nos indica cuales son estos porcentajes y grupos, a los que se refiere el artículo anterior, en las REGLAS BÁSICAS PARA LA OPERACION DE EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO, en la cuarta, del Diario Oficial de la Federación publicado el 16 de enero de 1991.

ART. 45-O.- ...Para efectos de este artículo la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, ... , señalará los conceptos que se consideraran para determinar el capital contable de las empresas de factoraje financiero. (1)

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 subordinadas en los terminos referidos ...
- 3) Las utilidades no aplicadas y/o las perdidas no absorbidas del ejercicio vigente y de ejercicios anteriores; y ... (4)

Las empresas de factoraje financiero, sin perjuicio de contar con el capital minimo pagado referido en la regla primera (7,000 millones de pesos, para 1991), 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, ... (5)

ART. 45-P.- El importe del capital pagado y reservas de capital de las empresas de factoraje financiero, deberá estar invertido en los términos siguientes: ... (1)

El 40% como mínimo, deberá ser conformado con valores gubernamentales, en instrumentos bancarios o en ambos. La inversión en bienes muebles e inmuebles que realice la empresa de factoraje financiero, no podrá exceder del 25% de su capital contable y, en operaciones propias de su actividad.

ART. 45-Q.- El importe máximo de las responsabilidades a favor de una empresa de factoraje financiero y a cargo de una sola persona o grupo de personasno excederá de los límites que determine la Secretaria de Hacienda... (1)

(1) Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, artículo 111 Bis.

(4) Diario Oficial de la Federación 16/enero/1991, REGLAS BASICAS PARA LA OPERACION DE EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO, segunda, página 4.

Los límites de las cuentas por cobrar que tiene el contrato de factoraje con un solo cliente son los siguientes: del 100% del capital contable para personas morales y del 25% para personas físicas. (6)

ART. 45-R.- ...

Las empresas de factoraje financiero, tienen la obligación de, efectuar la investigación necesaria, de la situación moral y económica en que se encuentre tanto, el cliente como el deudor, de los contratos de factoraje; para poder asegurarse de efectuar operaciones rentables.

ART.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. (1)

El artículo 45-T, nos hace referencia a las prohibiciones que tienen las empresas de factoraje, de las cuales haremos mención de algunas de ellas:

ART. 45-T.- ...

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, ... los comisarios propietarios o suplentes, ... los auditores externos; o los ascendientes o descendientes en primer grado o cónyuges de las personas

(1) Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, artículo III Bis.

(4) Expedido en el Diario Oficial de la Federación el día 16 de enero de 1991, por la S.H.C.P., en las Reglas básicas de operación de empresas de factoraje financiero, regla segunda, página 4.

(5) Expedido en el Diario Oficial de la ...

...regla tercera, página 4.

(6) Expedido en el Diario Oficial de la ...

...regla décima primera, página 6.

anteriores. ...

IV. Recibir depósitos bancarios de dinero;

VI. Enajenar los derechos de crédito objeto de un contrato de factoraje financiero al mismo cliente del que los adquirió, ...

VII. Adquirir bienes, mobiliario o equipo no destinados a sus oficinas. ...

VIII. Realizar operaciones de compraventa de oro, plata y divisas. ...

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

CAPITULO 4

FACTORAJE INTERNACIONAL

Con el actual proceso de globalización, ya no es posible para muchas empresas pensar en un desarrollo limitado a su mercado nacional, cautivo y seguro. La internacionalización económica les exige, por así decirlo, aventurarse en otros mercados, aun en los mas alejados, en tanto sean potencialmente fructíferos. Para ello, por supuesto, es preciso que las empresas cuenten con un adecuado conocimiento de sus posibles clientes o proveedores, tanto en lo que se refiere su potencial de negociación común a su capacidad para cubrir sus créditos. Asimismo, debido a que, por una parte, las reglamentaciones al comercio internacional varían de uno a otro país, y por otra, al riesgo que en ocasiones deben correr al tener que vender a crédito y a un plazo mayor del acostumbrado en los mercados extranjeros, es preciso que las empresas cuenten con un amplio conocimiento de los mecanismos de crédito y cobranza que rigen en dichos mercados.

Para muchas compañías, estas dos condiciones representarían serios obstáculos sino se contara con las empresas que prestan los servicios de factoraje a nivel internacional. Además de ofrecer estudios minuciosos sobre los mercados y posibles clientes, estas empresas se hacen responsables de los trámites de la cobranza y de la cobertura de crédito ofrecido por el

exportador, así como de todos los trámites legales que deban realizarse en caso de incumplimiento del crédito (1)

Las empresas de Factoraje internacional pueden prestar estos servicios gracias a su afiliación con organizaciones que, a su vez, se encuentran incorporadas a sociedades de carácter mundial, y asimismo, por que operan mediante subcontratación de empresas de factoraje de los países donde se comercializan los productos del exportador, haciendo también responsable al factor importador de los trámites de cobranza.

Esta forma de realizar la operación de factoraje en forma conjunta conlleva ventajas implícitas tanto para el factor exportador, como para el factor importador. A continuación señalaremos algunas de ellas.

4.1 BENEFICIOS

FACTOR EXPORTADOR

- La solvencia de los deudores es investigada por representantes del factor importador.
- El factor importador se encarga de la cobranza, siendo posible utilizar el tiempo y dinero que se invertirían en esta labor en otras actividades productivas.

1) Asimismo, con las empresas de factoraje internacional, las compañías exportadoras cuentan con:

- La posibilidad de ampliar sus mercados sin que sus créditos corran riesgos innecesarios, pues las empresas de factoraje exportadoras e importadoras realizan el factoraje sin recuso.
- Información oportuna sobre el avance y manejo de su cartera.
- Mayor seguridad respecto a posibles fluctuaciones o variaciones cambiarias, ya que las empresas de factoraje se comprometen a pagar en la moneda indicada en la factura.
- La garantía de recuperar el 100% de su cartera, ya que el factor exportador como el importador se hacen responsables de dicha recuperación.
- Financiamiento de entre el 60 y 80% de su cartera en forma directa.

- Se tiene la posibilidad de exportar en cuenta abierta, con la seguridad total de poder hacer efectiva la cobranza.
- Obteniendo ahorros en gastos de comunicación, debido a que el factor importador realiza las gestiones en su país de origen.

En caso de insolvencia del importador, la empresa tiene la seguridad de recuperar el 100% del valor de lo manufacturado ya que el factor importador se hace responsable de la misma.

4.2 MODALIDADES DEL FACTORAJE INTERNACIONAL

La operación de factoraje de exportación-importación puede calificarse en diferentes categorías.(2)

FACTORAJE DIRECTO

FACTORAJE EN RED

FACTORAJE INTERCOMPAÑIA

FACTORAJE DIRECTO.- Es una transacción en la que no existe cooperación entre dos empresas u oficinas de factoraje en los países involucrados. La operación (y todo lo que ella implica: investigación de crédito, cobertura de riesgo crediticia y gestiones de cobranza entre otras), la lleva a cabo el factor exportador. Esta operación es muy frecuente cuando son exportaciones a mercados muy cercanos, como ocurre en el comercio intra-europeo. (3)

2) Emprendedores, número 12-13 de Septiembre-Diciembre 1969, Factoring de Importación y Exportación, editado por F.C.A. U.N.A.M. pag. 18 y 19.

3) Ver grafica 1.

FACTORAJE EN RED.- Algunas empresas de factoraje cuentan con subsidiarias o afiliadas en otros países, por lo que el factor exportador e importador son del mismo grupo. El factor exportador envía las facturas y documentos de venta al factor importador para su cobranza. La cobranza normalmente la realiza este último.

Este sistema es utilizado por empresas como Heller Financiamiento, una de las subsidiarias del Banco Fuji con empresas filiales o asociadas en aproximadamente 30 países. (4)

FACTORAJE INTERCOMPAÑIA.- Es aquel en donde interactúan dos empresas independientes, apoyándose mutuamente, cada una de ellas en su respectivo país para poder efectuar el servicio en forma adecuada. (5)

4.3 EL FACTORAJE INTERNACIONAL EN MEXICO

Como hemos intentado mostrar hoy en día el factoraje internacional constituye el instrumento más adecuado para el desarrollo del comercio con el exterior. En México sin embargo, sus servicios son poco utilizados. De las más de 70 empresas de factoraje que actualmente operan en nuestro país, solo algunas de ellas (sobre todo aquellas relacionadas con las instituciones bancarias) ofrecen este servicio (6). La principal responsable de esta situación es, quizá, la política de crecimiento hacia adentro que durante varias décadas sustentó el estado mexicano.

Como se sabe, esta política ha sido severamente cuestionada por nuestras dos últimas administraciones. Los grandes cambios que ha experimentado la economía mundial y la grave crisis que sufrimos a partir de la década pasada, nos han hecho comprender que solo mirando hacia el exterior es como podremos llegar a un crecimiento sostenido.

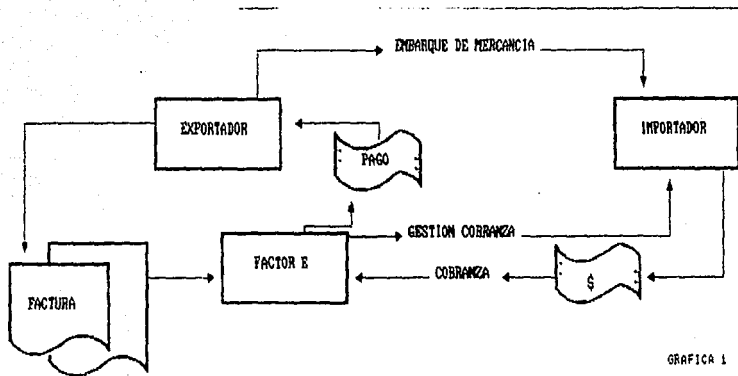
En nuestra opinión, esta nueva actitud ofrece amplias posibilidades de desarrollo al factoraje internacional a nuestro país. Es de esperarse que su mercado natural lo conforme, al menos en principio, la pequeña y mediana empresa, a diferencia de las grandes compañías, estas carecen generalmente de asociados en el país de destino de sus mercancías, así como de posibilidad de sobrevivir aun posible incumplimiento del pago que, en cambio, garantiza las empresas que ofrecen los servicios de factoraje internacional.

(3) Véase gráfica uno

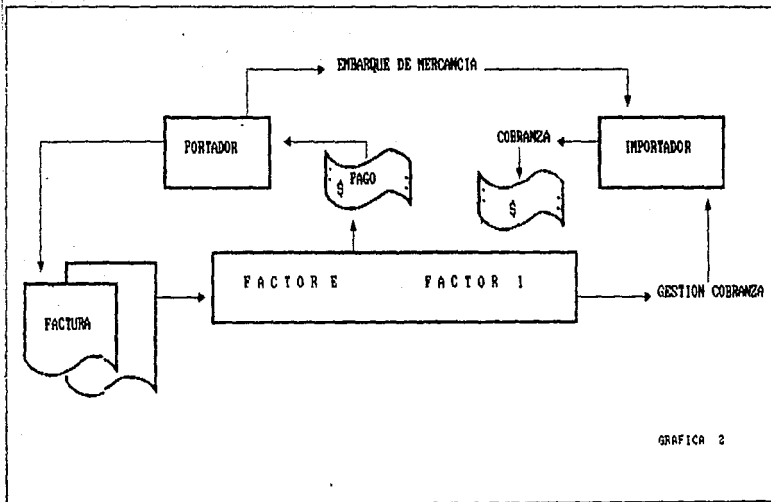
(4) Véase gráfica dos

(5) Véase gráfica tres

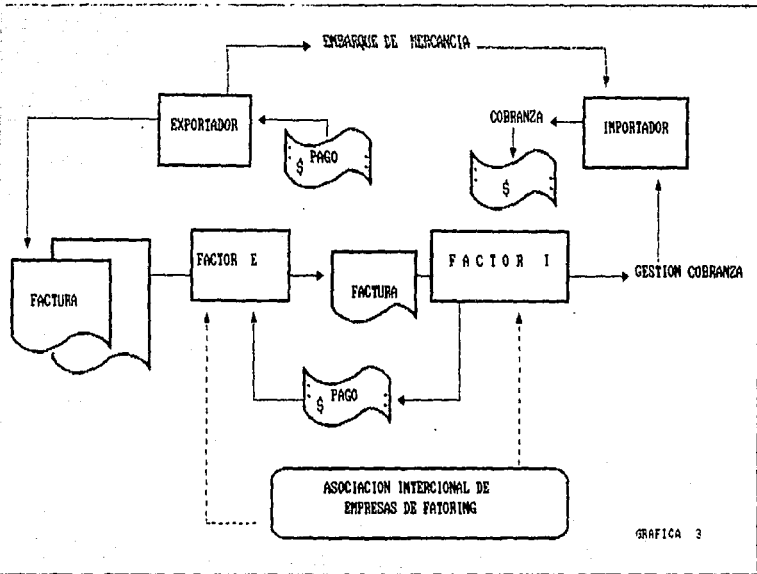
(6) De entre ellas LA FACTORING BERFIN, S.A., que desde 1960 se encuentra afiliada a una de las compañías más importantes de factoraje internacional: LA FACTORS CHAIN INTERNATIONAL, que agrupa más de 63 empresas que operan en 32 países



GRAFICA 1



GRAFICA 2



GRAFICA 3

CAPITULO 5

LA EMPRESA DE FACTORAJE Y EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO

El 5 de febrero de 1991 los gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá anunciaron su intención de iniciar formalmente negociaciones para alcanzar un acuerdo de libre comercio trilateral (ALC). Concebido como una estrategia de largo plazo para confrontar la variedad de problemas políticos, financieros, comerciales y migratorios que afectan a los países negociadores, este acuerdo tiene como objeto ampliar la cooperación económica interregional con base en una cierta complementariedad productiva y un incremento en la liberalización comercial y financiera. De llevarse a efecto en los términos inicialmente planteados, con el ALC asistiremos, por vez primera a la integración de un solo mercado de bienes y servicios en el subcontinente Norteamericano. En las siguientes páginas intentaremos caracterizar el mercado de factoraje con el que habrá de encontrarse dicha integración, así como señalar las ventajas y limitaciones que, frente a este, presentan las empresas mexicanas.

5.1 ESTRUCTURA DEL MERCADO MEXICANO DE FACTORAJE

La estructura del mercado mexicano de Factoraje con la cual se encontrara el ALC, es un sistema que apenas cuenta con cuatro años de actividad reconocida. Entre sus principales características encuentran las siguientes:

- Es instrumento diseñado fundamentalmente para el corto plazo y las empresas medianas y pequeñas, si bien representa una alternativa mas ágil respecto a otros instrumentos financieros.
- Las principales empresas están relacionadas con instituciones bancarias o casas de bolsa.
- Existen diferencias fundamentales entre las empresas del sector, tales como: las cantidades mínimas a recibir por sus clientes, el número y diversidad de estos, etc.
- Cinco empresas concentran la mayor parte del mercado: Factoring Serfin, Bancomer, Inverlat, Banamex y Comermex.
- Las cuentas por cobrar negociadas son en alta proporción a cargo de empresas comerciales y de participación estatal, tales como Cifra, Liverpool, Palacio de Hierro, Gigante, Pemex, Comisión Federal de Electricidad, Sector Salud, etc.
- Las operaciones realizadas CON RECURSO son el principal componente de la cartera total: 80% en promedio y nunca inferior al 50% del total de las operaciones.

- La experiencia en operaciones internacionales es reducida.
- Las empresas están orientadas mas al financiamiento que a la prestación de servicios.
- La principal fuente de financiamiento es el crédito bancario.
- El costo del fondeo es superior al del mercado internacional.

5.2 PANORAMA INTERNACIONAL

Contando con alrededor de 40 países que utilizan regularmente sus servicios (E.U., Japón, Alemania, Inglaterra, Francia, entre otros), el mercado de factoraje constituye, actualmente, uno de los sectores mas dinámicos de la Economía Mundial. Baste señalar que a finales de 1990 registro un crecimiento aproximado del 19% y 96,000 millones de Dólares en operaciones.(1)

En el plano internacional, el tamaño y procedencia de las empresas de factoraje es variable en extremo, pues lo mismo encontramos compañía con un capital contable superior a los 50 millones de dólares (principalmente italianas, francesas y americanas), que empresas (como las portuguesas) con un capital contable de apenas 3 millones de dólares. Las empresas Norteamericanas son, sin duda, las mas importantes a nivel

1) Las empresas de factoraje frente al Acuerdo de Libre Comercio, (versión preliminar) elaborado para Macro Accoría Económica para la ANEPAC
pagina 20.

mundial; casi el 50% de las operaciones realizadas a este nivel en 1990 (aproximadamente 47,000 millones de dolares) fueron efectuadas por ellas.

En Mexico las principales empresas de factoraje cuentan, en promedio, con un capital contable de poco mas de cuatro millones de dolares, con lo cual podemos decir que en nuestro pais se cuenta con empresas consideradas pequenas.

Con la firma del tratado trilateral de libre comercio, en lo que respecta al factoraje, se llegara a manejar casi las dos terceras partes del mercado mundial.

CARACTERISTICAS DEL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS

Los Estados Unidos cuentan con poco mas de 40 empresas dedicadas a ofrecer el servicio de factoraje. Algunas de las características de su mercado son:

- El factoraje se clasifica como actividad mercantil, no financiera.
- Concentración en pocas empresas.
- Predominio de las operaciones de Factoraje Sin Recurso y sin cobranzas delegadas.
- Especialización en ciertos sectores económicos y amplio conocimiento de los mismos.
- La gestión de cobranza se efectúa por correo o vía electrónica.

-- Vinculacion con grupos bancarios.

5.3 PERSPECTIVAS, VENTAJAS Y LIMITACIONES

Evidentemente, el ALC vendrá a modificar el funcionamiento de las empresas mexicanas de factoraje. Es de esperarse que, cuando la fuerte competencia que habra de enfrentar, la mayoría de ellas busquen fusionarse con objeto de aumentar su tamaño y capacidad competitiva. También es de esperarse que muchas de ellas busquen asociarse con empresas norteamericanas y canadienses, quizá con el simple deseo de sobrevivir.

Teniendo esto en cuenta procederemos a mencionar las ventajas y las limitaciones que, a nuestro juicio, presenta el factoraje mexicano frente al Acuerdo de Libre Comercio.

VENTAJAS:

- a) Un mercado con un fuerte potencial. En México las empresas de factoraje cubren un limitado porcentaje de su mercado natural. Pues se dirige, principalmente, a la pequeña y mediana empresa.
- b) Recursos humanos. A pesar de la juventud del sector y de sus limitaciones de infraestructura, debe destacarse que a nivel directivo existe una larga experiencia en la actividad financiera.
- c) Conocimiento del mercado. Ya que las empresas nacionales

respecto a las extranjeras, tienen un conocimiento amplio de los mecanismos para la ejecución de los cobros.

Como resultado del establecimiento de requerimientos mínimos de capital contable a las empresas de factoraje y la creación de grupos financieros, el sector tiende a reestructurarse. El proceso significara un menor numero de participantes en el sector, pero con mayor solidez. Ello, sin embargo, no impedirá la existencia de empresas con cobertura regional enfocadas a la micro y pequeña empresa; las empresas de factoraje seguirán manteniendo su nicho de mercado, apoyando a regiones específicas del país.

LIMITACIONES:

- a) Existencia de costos elevados, sobre todo cuando se comparan con el extranjero.
- b) Restricción de fuentes de financiamiento. Fuente concentrada en bancos debido, sobre todo, al elevado costo de la emisión de papel comercial.
- c) La estructura temporal de los recursos es de corto plazo, lo cual impide realizar operaciones de mediano plazo.
- d) Concentración excesiva en el sector comercial. El mayor porcentaje de las operaciones se realizan con facturas y con proveedores de las principales empresas de este sector.
- e) Falta de conocimiento de su nicho de acción, debido a la nula especialización de las empresas.

- f) Falta de conocimiento por parte de potenciales clientes.
- g) En comparación con el exterior, la infraestructura de las empresas de factoraje tanto de capital humano (principalmente en mandos medios) como en sistemas, requieren desarrollo.
- h) Debido a que la actividad es relativamente nueva y no lo suficientemente conocida, el mercado actual es una fracción del potencial y la escala de operación, en la mayoría de las empresas, es inferior al óptimo y a los estándares internacionales.
- i) No se cuenta con un sistema central de información crediticia de las empresas, tanto clientes como deudoras.

5.4 A MODO DE CONCLUSION

En su acuerdo de libre comercio, Estados Unidos y Canadá accedieron conceder las mismas facilidades y condiciones a su intercambio de bienes y servicios. En gran medida, este es el tipo de acuerdo que los Estados Unidos esperan alcanzar con nuestro país, como lo muestran los temas principales de su estrategia negociadora:

- Reciprocidad. El país anfitrión se compromete a otorgar a las empresas del país socio un tratamiento igual al que concede a sus empresas.
- Derecho de establecimiento, por el cual se permite tener una presencia comercial en el país socio, en forma de sucursales o agencias.

- Reconocimiento de operaciones transfronterizas, las cuales consisten en la venta de bienes o servicios producidos en el país socio con insumos provenientes de su propio mercado, de modo tal que no se requiera la instalación física de las empresas en el país anfitrión.
- Eliminación de condiciones de actuación la cual tiene por objeto evitar a las empresas extranjeras cumplir requisitos más rigurosos respecto a los que existen en su mercado de procedencias, así como eliminar, en lo posible toda restricción en cuanto al tipo de productos que puedan ofrecer o el tipo de clientes que puedan atender.
- Ampliar la cobertura de los servicios comerciales. Dado el desigual nivel que, respecto a sus similares norteamericanas, tienen las empresas mexicanas de factoraje, resulta evidente que un ALC que opere bajo tales condiciones les ofrece más desventajas que oportunidades. Por ello, en nuestra opinión la parte negociadora mexicana debe discutir primeramente los aspectos más generales del acuerdo, con base en los siguientes puntos:
 - Igualdad de condiciones. "Debe buscarse que las empresas mexicanas tengan tiempo total, con la capacidad tecnológica para competir en igualdad de condiciones con sus similares extranjeras. En otros términos, debe evitarse realizar un acuerdo igualitario entre empresas desiguales.

- Gradualismo: A partir de la firma del acuerdo, debe concederse un plazo de tres años (por lo menos) a las empresas de factoraje, con objeto de que pueda contar con una infraestructura mas adecuada y cuadros mas capacitados para enfrentar la nueva situación.

Asimismo, la parte mexicana debe buscar que el servicio de factoraje sea considerado en el capitulo de servicios financieros (pues tanto para Canadá como para los Estados Unidos no tiene este carácter) y exigir que las empresas extranjeras que actúen en nuestro país se rijan conforme a las leyes nacionales que operan en este sector. Entre otras cosas, esto significa que debe impedirseles - al menos- en principio contar con una participación mayor al 49% en empresas mexicanas.

En fin, no obstante las enormes dificultades técnicas y económicas que las empresas mexicanas de factoraje habrán de enfrentar con el ALC, la verdad es que este le ofrece también una enorme oportunidad: La posibilidad de ser parte del mercado de factoraje mas grande del mundo.

Desde nuestro punto de vista, para que esta oportunidad se traduzca en un crecimiento efectivo, las empresas mexicanas de factoraje deben intentar especializarse en un determinado nicho o mercado y conceder mayor importancia al servicio que al crecimiento a las empresas.

CAPITULO 6

PERSPECTIVAS DEL FACTORAJE

El servicio ofrecido por las empresas de factoraje, es una alternativa viable para las empresas en nuestro país, para las empresas medianas y pequeñas, que cuentan con un producto de la aceptación del consumidor intermedio, pero no reúnen la totalidad de los requisitos que el sistema financiero tradicional (bancos, casas de bolsa, etc.) exige, para poder otorgar un financiamiento adecuado, para poder seguir impulsando su producción, sin tener que sacrificar su liquidez o sus clientes al vender a crédito; por esto los servicios financieros ofrecidos por la empresa de factoraje, los podemos referir, como un complemento de la banca tradicional.

En un país como México, con una economía en vías de desarrollo, se debe de contar con alternativas financieras adecuadas y acorde a su sistema de producción, así también a las características de las empresas que integran la mayor parte de las unidades productivas. Siendo en México la pequeña y mediana empresa, casi en todos los sectores (industrial, comercial y de

servicios) las mas numerosas, tanto en cantidad como en numero de personas que empleas, es necesario que se les de un apoyo firme, mediante servicios financieros adecuados, como a demostrado ser el ofrecido por las empresas de factoraje financiero.

El servicio ofrecido, principalmente al sector comercial e industrial que surte al primero, viene a ser un apoyo (en estos momentos pequeño) a la economía en general del pais, siendo estos dos sectores, los principales pilares de la economía nacional, por ello mencionaremos algunas de las principales ventajas, las limitaciones y por supuesto las expectativas de este no muy conocido servicio financiero.

LIMITACIONES

El servicio de factoraje, que se ofrece actualmente en nuestro pais, se encuentra en una etapa de consolidación en el mercado mexicano, permitiendo su mejoramiento tanto en su funcionamiento como en los servicios que presta. El factoraje en el mercado nacional, cuenta con limitaciones importantes para su buen funcionamiento, principalmente en los siguientes aspectos: (1)

-- Las empresas de factoraje (principalmente las independientes), por su tamaño y corta vida, no cuentan con una estructura y un sistema adecuados para poder analizar adecuadamente a los acreedores medianos y pequeños.

+ Esta situación puede ser superada en la mayoría de los

(1) Ejecutivos de Finanzas, mayo de 1967, Factoring: la mejor opción para obtener capital de trabajo.

casos, con la integración de los factores en grupos financieros, o contar con el respaldo de una institución bancaria o una casa de bolsa.

-- Falta de conocimiento del servicio, por parte de los sectores a los que va dirigido.

+ Las empresas de factoraje por medio de la AMEFAC, de sus grupos financieros o en forma independiente, deben de abocarse a la difusión y publicidad del servicio que prestan, su funcionamiento, lo que ofrece, sus características, ventajas sobre otros servicios financieros, tanto al público en general, como al sector productivo del país.

-- En estos momentos, por lo expuesto en el punto anterior y por el hecho de que muchas de las empresas de factoraje creadas en los últimos años, son dirigidas por ex-ejecutivos de unas cuantas empresas de factoraje ya existentes, se cuenta con una practica habitual, a dar servicio a los clientes conocidos, con los que se realizan un gran numero de las transacciones del factor.

+ Se le debe de dar facilidad y confianza a los ejecutivos de los factores, para que se "arriesguen" o tengan la necesidad de buscar nuevos clientes.

-- El servicio de factoraje tiene un costo superior al ofrecido por otros integrantes del sistema financiero, principalmente en comparación con los prestamos bancarios.

- Las operaciones efectuadas, tienen la limitación de que el factor, depende fundamentalmente para fondearse, de los préstamos bancarios, lo que conlleva a elevar su comisión cobrada a sus clientes y a que, para poder tener una operación sana sin problemas de liquidez, es necesario cobrar mas alto de lo que le cobran a el, con lo cual el servicio de factoraje es mas alto que su similar bancario.
- No se cuenta con una estructura de carácter nacional, en la mayoría de los casos, siendo el servicio regional.

VENTAJAS

El factoraje, en las empresas medianas y pequeñas ofrece una opción que facilita su funcionamiento, crecimiento y estabilidad en el área financiera, y a la empresa grande le otorga ventajas importantes, como reducción de costos y mayor agilidad en su rotación de cuentas por cobrar, mejorando su productividad y su estructura financiera.

Comparativamente con las fuentes convencionales de recursos, los servicios de factoraje son únicos y salen mejor calificados, ofreciendo ventajas al industrial o comerciante que los utiliza, entre ellas mencionaremos las siguientes:(2)

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

2) EL FACTORAJE ACTUAL EN MEXICO, AMEFAC 1989, Beneficios del factoraje en la planeación financiera y administrativa. paginas 6-5 a la 6-8.

importantes beneficios secundarios, como la preferencia en el abasto y la capacidad de negociación se fortalece.

El factoraje favorece la generación de un flujo de caja ligado a las necesidades reales de la empresa, evitando la contratación de créditos alternos, desventajosos o adversos. Por otro lado, representa para la empresa, un sistema de financiamiento sano, obteniendo una mayor rotación de sus activos al recuperarlos anticipadamente.

- 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: el incremento de las ventas, siendo que la capacidad mejora sin necesidad de recurrir a otros tipos de financiamientos.
- Niveles óptimos de inventarios. Una liquidez inmediata, aunada a un buen capital de trabajo, permite constituir inventarios óptimos; inventarios que se adecuan a las necesidades del mercado y no a los vaivenes de la cobranza, disminuyendo el riesgo de mantener inventarios estáticos o innecesarios.
- Inafectabilidad de la capacidad de financiamiento bancario.- La empresa no adquiere una obligación, los fondos recibidos no son un crédito ni se crea un pasivo, simplemente se recibe en forma anticipada el pago de las cuentas por cobrar. Esto es relevante para preservar la situación financiera de la

empresa, mostrando una estructura mas solida y teniendo una mayor rotación de sus activos monetarios.

- Reducción de costos financieros.- El factoraje no condiciona de manera alguna, la inmovilización de dinero en cuentas de cheques u otra forma, por concepto de reciprocidad o saldos compensatorios, pagando la empresa cedente únicamente por los fondos anticipados sobre sus cuentas por cobrar, lo que lo convierte en un financiamiento mas eficiente y productivo, al racionalizar el costo financiero y hacerlo totalmente proporcional a los recursos, que el cedente efectivamente recibe y no tener cargos financieros por las disponibilidades de recursos no utilizados. Proporciona efectivo en forma adecuada y establece una fuente continua de recursos.
- Liquidez a proveedores.- Mejora el crédito que se tenga establecido con proveedores y hace factible la obtención de descuento por pronto pago. Ofrece disponibilidad de fondos a tasas muy competitivas y en volúmenes directamente relacionados, con sus ventas a estas empresas, que tienen acuerdos previos con la empresa de factoraje.
- No es necesario el pago total periódico que se exige en otros canales convencionales de recursos a corto plazo, realizándose una operación totalmente continua y revolvente, en función de las necesidades y crecimiento de la empresa cedente.
- Reducción de los costos operativos en los departamentos de crédito y cobranza.- La custodia, administración y cobranza de

las cuentas por cobrar corren a cargo de la compañía de factoraje, permitiendo un ahorro de personal, equipo de computo, vehículos, espacio y tiempo de los departamentos de crédito y cobranza. Con ello, la empresa puede enfocar sus esfuerzos hacia la producción y venta, siendo realizada la cobranza, por personal calificado y profesional con gran experiencia, por lo que minimiza el tiempo de recuperación, abate costos y evita gastos fijos, viajes innecesarios y tiempo en el personal.

- Información de crédito.- Los riesgos en las operaciones de cobranza relativos a los plazos, descuentos de diversa índole y condiciones de pago, entre otros, conforman el perfil crediticio y la solvencia económica y moral de la empresa.
- Eliminar las pérdidas por cuentas incobrables.- Esto en el factoraje sin recurso, ya que el factor adquiere las facturas del cedente, siendo el factor el responsable del cobro al deudor, y si este no pagara, la empresa de factoraje es la que absorbe la pérdida.
- Cuenta con un financiamiento ágil, debido a que el estudio y aprobación del crédito, tarda aproximadamente dos semanas, siendo este periodo, mas corto que el efectuado por las instituciones bancarias.
- Garantía de pago.- Evitando cuentas malas, todos los gastos legales asociados con la cobranza de una cuenta aprobada, son pagados por el factor, en el factoraje sin recurso.

- El factoraje no pone trabas innecesarias, para poder aceptar las cuentas por cobrar presentadas por el cedente.
- Posibilidad de desarrollar mercados en otros países, sin correr riesgos crediticios ni tener que llevar a cabo la administración, la contabilidad y las labores de recuperación de la cartera.

PERSPECTIVAS

Para el factoraje financiero en nuestro país, su futuro cuenta con puntos muy claros para su crecimiento y desarrollo, uno de ellos se nos presenta al ser reprivatizadas las Sociedades Nacionales de Crédito, pertenecientes al sector público desde el 1 de septiembre de 1982, al ser nacionalizadas por el entonces Presidente de la República, José López Portillo, más de 30 Instituciones de Banca Múltiple (S.A.), con esto se da la posibilidad de que las empresas de factoraje financiero se fortalezcan, al tener la posibilidad de integrarse a un grupo financiero(3) completo, y como en estos momentos las principales, pertenecen a bancos y casas de bolsa, al darse la reprivatización bancaria, principalmente por medio de grupos financieros ya conformados, con casas de bolsa al frente, es de esperar que al encontrarse estos, con dos empresas de factoraje financiero (la perteneciente a la casa de bolsa y al banco que se adquiere),

buscara integrarlas en una sola, para poder ser mas competitivo al aumentar su tamaño y presencia en el mercado.

Las empresas de factoraje tienen ante si, la posibilidad muy real, de integrarse a un grupo financiero con todas sus posibilidades, quedando a su alcance, el otorgar servicios integrales a su clientela.

Otro es el de la pulverización del gran numero de empresas de factoraje, mediante la absorción de la mayoría de las empresas independientes, por parte de los nuevos grupos financieros que se están creando y se crearan, por medio de su división de factoraje, que con el nuevo apoyo que tendrán, buscara agrandar su mercado, y por la posibilidad de la fusión de las independientes entre ellas, para poder competir en el nuevo mercado, que se espera sea mas competitivo.

Las empresas independientes de factoraje, que sigan en funciones, tendrán que buscar ser mas competitivas, al mejorar y aumentar los servicios que prestan actualmente, dejando a un lado el predominante papel que juega en estos momentos, el financiamiento a sus clientes y dedicarse, a otorgar servicios adicionales a su clientela.

¿ Tal vez la perspectiva mas favorable, es la del tamaño del mercado, ya que este, solo es abarcado en un pequeño porcentaje, teniendo ante si, decenas de miles de empresas y millones de transacciones sin realizar. Al estabilizarse y tener un

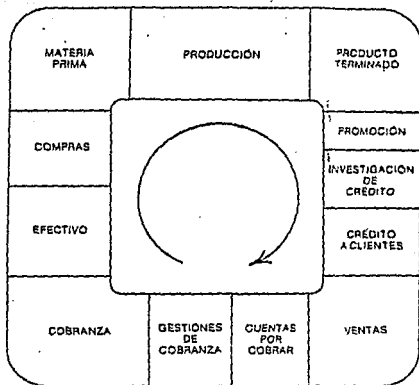
(3) Revista mensual para el INVERSIONISTA, septiembre de 1991,
Mayor competitividad para las empresas mexicanas de factoraje por el I.I.C.
por María Eugenia López Silanes, pág. 7.

crecimiento firme la economía nacional, en los próximos años, el mercado natural del factoraje, las pequeñas y medianas empresas, tendrán la confianza de seguir en funcionamiento y esforzarse en su crecimiento, teniendo un mayor número de transacciones, también se tendrá la confianza necesaria en la economía y en el país, para que muchos "posibles empresarios" se aventuren a crear cientos o miles de pequeñas empresas.

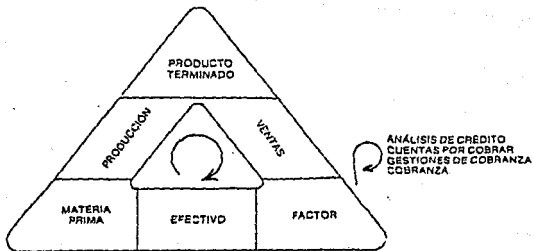
El futuro se presenta promisorio, para las empresas que puedan o sepan especializarse en un sector en particular, para con esto, tener los conocimientos necesarios y a la mano del nicho de mercado escogido, reduciendo costos en forma significativa, al poseer archivos completos y actualizados del mismo. Teniendo la posibilidad las empresas grandes, de dividirse el mercado de estos sectores, buscando la reducción, en lo posible, de la competencia innecesaria, pudiendo dar mayor y mejor servicio a los clientes del nicho escogido. Quedando para las empresas regionales y pequeñas, la opción de dar un servicio personalizado, muy eficiente, para poder conservar a sus clientes habituales. Contando con la movilidad y rapidez en la toma de decisiones, que le es característica a una organización con pocos niveles de administración, entre los responsables del trato con los clientes y el de máxima autoridad, para poder dar soluciones oportunas en forma rápida y sin pérdida de tiempo, en cuestiones innecesarias en la toma de decisiones.

La tendencia de México y el mundo, a una mayor apertura de sus mercados y la inminente formación de bloques comerciales en las principales regiones, Europa Occidental con la Comunidad Económica Europea, Asia con la Cuenca del Pacífico y mas probablemente con un bloque entre Japón y los cuatro tigres de Asia (Corea del Sur, Taiwan, Singapur y Hong Kong), América del Norte, con el Tratado trilateral de Libre Comercio, el Mercosur entre Brasil, Argentina, Uruguay, Paraguay y posiblemente Chile y una posible integración de América Latina o de todo el continente, con el proyecto de las Américas, le da una alternativa relevante, para que las empresas de factoraje se desarrollen en el comercio internacional. Con la posible internacionalización de los grupos financieros o buscando coaliciones con las principales empresas de factoraje, en el mercado que se dese abarcar y en forma natural con los factores de los Estados Unidos y el Canadá.

El Factoraje Financiero, tiene oportunidad de acrecentar y dar a conocer su servicio, por medio de una mayor y mas adecuada campaña publicitaria, a la cual se le debe dar un impulso grupal, abarcando todos los medios masivos de comunicación posibles y asciendo un mayor incapie en los utilizados actualmente, dando preferencia, a revistas especializadas en temas financieros y empresariales, sin descuidar y aumentando la promoción dada en forma personal por parte de los ejecutivos.



CICLO ECONÓMICO COMÚN EN LA EMPRESA



EL FACTOR EFICIENTA EL CICLO ECONÓMICO DE LA EMPRESA AL ELIMINAR PROCESOS NO PRODUCTIVOS Y FACILITAR CAPITAL DE TRABAJO.

CONCLUSIONES

El presente trabajo, muestra de una manera descriptiva, una panoramamica general de lo que es el factoraje financiero. Dando mayor énfasis a temas que en la actualidad, cuentan con una importancia mayor, en nuestro país.

Tratamos de exponer las ventajas y las desventajas de este instrumento financiero, con el fin, de que todo aquel que tenga acceso e interés en el tema, pueda comprender de una manera sencilla y concisa lo que es el factoraje financiero.

En nuestra opinión, el factoraje es una alternativa viable como instrumento financiero, para las empresas de México, en particular a las pequeñas y medianas, que en nuestro país son la gran mayoría y las que requieren de todas las alternativas posibles para facilitar su funcionamiento, siendo el servicio de factoraje financiero, la alternativa mas rápida y confiable de financiamiento, donde no tienen que cubrir mayores requisitos para hacerse del servicio.

El factoraje financiero, podrá dar un apoyo muy importante a la expansión de los mercados de las empresas mexicanas, tanto en los de carácter nacional, como en el comercio exterior.

Consideramos que el servicio otorgado por el factor, es un importante auxiliar de los servicios financieros tradicionales y, entre mas sea difundido y conocido en nuestro país, podrá consolidarse como una alternativa mas.

BIBLIOGRAFIA

TESIS

-- ALMAZAN MORALES, BENJAMIN

SISTEMAS DE FINANCIAMIENTO DENOMINADO FACTORING

DENTRO DE UNA INSTITUCION DE CREDITO.

ESCUELA BANCARIA Y COMERCIAL, 1987.

-- FRAGOZO BRAVO, ARTURO NESTOR

FINANCIAMIENTO DE CUENTAS POR COBRAR

(FACTORING)

EN UNA INSTITUCION NACIONAL DE CREDITO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMON. U.N.A.M., 1984.

-- MOTILLA MARTINEZ, JESUS

EL FACTORING DENTRO DEL MARCO TRADICIONAL

DEL CREDITO EN MEXICO

UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA, 1982.

-- JULIEN C. MARCEL A.

EL FACTORING SU APLICACION EN MEXICO

UNIVERSIDAD ANAHUAC, 1973.

-- LEYVA GARCIA, JOBE

EL FACTORING

BIBLIOTECA DEL BANCO DE MEXICO

APUNTES

-- ROJAS BANCHEZ, AGUSTIN

CURSO DE FACTORAJE FINANCIERO

INSTITUTO MEXICANO DE ADMINISTRACION BANCARIA, 1991.

-- LAS EMPRESAS DE FACTORAJE FRENTE AL ACUERDO
DE LIBRE COMERCIO
(VERSION PRELIMINAR)

ASOCIACION MEXICANA DE EMPRESAS DE FACTORAJE
"AMEFAC", 1991.

-- EL FACTORAJE ACTUAL EN MEXICO

"AMEFAC", 1989.

-- C.P. VICENTE RAMIREZ

CATEDRA DE "CASOS DE FINANZAS"

CATEDRATICO DE LA F.C.A. , U.N.A.M.

REVISTAS

--CONTADURIA PUBLICA

FEBRERO 1990, Pag. 72.

--EJECUTIVOS DE FINANZAS

Numero 5, 1987, Pags. 15 y 16.

-- Numero 6 1989, Pags. 15 y 16.

--EMPRENEDORES

Sep.-Dic. 1989.

EDITADA POR F.C.A.

Pags. 17 A 22

--EXPANSION

6 Junio 1990, Pag. 8 y 14.

--INVERSIONISTA, REVISTA MENSUAL

Diciembre 1990, Pags. 45 y 46.

Octubre 1989, Pag. 35 y 37.

Mayo 1988, Pag. 25 y 26.

--NEGOCIOS Y BANCOS

Septiembre 15 de 1990, Num. 805 Pags. 21 a 25.

Agosto 15 de 1990, Num. 803 Pags. 6 a 8.

Junio 15 de 1990, Num. 799 Pags. 24 y 25.

Marzo 31 de 1990, Num. 794 Pag. 8.

--TRANSPORTE Y COMERCIO INTERNACIONAL

Mayo-Junio 1989, Pags. 19 a 22.

OTRAS FUENTES DE INFORMACION

- C.P. ERNESTO VELASCO TELLEZ
FACTORING SERFIN S.A.
Providencia 339, Col. Del Valle, C.P. 03100.
- L.C. CARLOS EVARISTO HUERTA
MULTIFAC, S.A. DE C.V.
Montes Urales 460 segundo piso, Lomas de Chapultepec,
C.P. 11000.
- L.C. EDUARDO URIBE SALAZAR
FACTORING COMERMEX
Plaza Comermex piso 6, C.P. 11000.
- LIC. MONICA VILLARREAL
ASOCIACION MEXICANA DE EMPRESAS DE FACTORAJE
Fuente de Piramide #1 quinto piso, Tecamachalco.
- L.A.E. ILIANE MARIN GODINEZ
OMEFAC, S.A. DE C.V.
Edificio Citibank Paseo de la Reforma # 390 Desp. 1503
- LIC. JUAN JOSE PEREZ ANOELES
IPSO FACTORAJE, ESPECIALIZADO, S.A. DE C.V.
Leibnitz 44, Col. Nueva Anzures.
- C.P. JUAN VILLARUEL ROSAS
FACTOR CREMI, S.A. DE C.V.
Paseo de la Reforma 128, C.P. 06030.