



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO



FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

EXAMENES PREPARATORIOS U. N. A. M.

"EL FACTORAJE COMO ORGANISMO AUXILIAR DE CREDITO"

0/011/94

"LAS EMPRESAS MEXICANAS CON APOYO DEL FACTORAJE INTERNACIONAL PARA LA EXPORTACION E IMPORTACION EN EL MERCADO MUNDIAL"

Seminario de Investigación Contable

Que en opción al Grado de LICENCIADO EN CONTADURIA

presentan

Antonio Castillo Valdés.

Francisco Melena Morales

Director de Seminario

C.P. ENRIQUE ZUBIETA SANCHEZ



México, D.F.

1993

TESIS CON FALLA DE GREEN

12 2ej



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

TEMA UNO: EL FACTORAJE

1.1.- CONCEPTO

1.2.- ANTECEDENTES HISTORICOS

1.2.1.- A NIVEL MUNDIAL

1.2.2.- EN MEXICO

1.3.- DESARROLLO DE LAS EMPRESAS DE FACTORAJE

1.3.1.- A NIVEL MUNDIAL

1.3.2.- EN MEXICO

TEMA DOS: TIPOS DE FACTORAJE

2.1.- FACTORAJE SIN RECURSOS

2.1.1.- CARACTERISTICAS

2.1.1.1 BENEFICIOS

2.1.1.2 LIMITACIONES

2.1.2.- REQUISITOS Y FORMAS DE OPERACION

2.2.- FACTORAJE CON RECURSOS Y DEPOSITARIO

2.2.1.- FACTORAJE CON RECURSOS

2.2.2.- REQUISITOS

2.2.3.- FORMAS DE OPERACION

2.2.4.- FACTORAJE CON RECURSOS Y DEPOSITARIO

2.2.4.1 CARACTERISTICAS

2.3.- FACTORAJE PLAN PROVEEDORES

2.3.1.- CARACTERISTICAS

2.3.2.- MECANICA DE OPERACION

2.4.- FACTORAJE INTERNACIONAL

2.4.1.- CARACTERISTICAS

2.4.2.- REQUISITOS Y FORMAS DE OPERACION

2.5.- VENTAJAS Y LIMITACIONES QUE OFRECE EL FACTORAJE

2.5.1.- DESDE EL PUNTO DE VISTA EMPRESA

2.5.2.- DESDE EL PUNTO DE VISTA FACTOR

TEMA TRES: EL FACTORAJE INTERNACIONAL ANTE LA APERTURA COMERCIAL

3.1.- EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO Y LA INDUSTRIA MEXICANA

3.1.1.- ANTECEDENTES

3.1.2.- TEMAS DE NEGOCIACION

3.1.3.- BENEFICIOS Y LIMITACIONES DEL ACUERDO COMERCIAL Y EL FACTORAJE

3.2.- LAS EMPRESAS EXPORTADORAS E IMPORTADORAS CON APOYO DEL FACTORAJE EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

3.2.1.- PERSPECTIVAS DE MEXICO EN GRAFICAS

TEMA CUATRO: MECANISMOS DE FINANCIAMIENTO SIMILARES A LOS OFRECIDOS POR EL FACTORAJE

4.1.- LOS FINANCIAMIENTOS A CORTO PLAZO PARA EL SERVICIO DOMESTICO E INTERNACIONAL

4.1.1.-CREDITOS NACIONALES

4.1.1.1 DESCUENTOS MERCANTILES

4.1.1.2 PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS CON COLATERAL

4.2.-CREDITOS DESTINADOS AL FINANCIAMIENTO INTERNACIONAL

4.2.1.- CREDITOS COMERCIALES

4.2.2.- LINEAS GLOBALES AL FINANCIAMIENTO INTERNACIONAL

4.2.2.1 VENTAS DE FONDEO AUTOMATICO DE CARTERA (FACE)

4.2.2.2 VENTAS DE EXPORTADORES INDIRECTOS (FACTORAJE)

4.2.2.3 FINANCIAMIENTO A LA EXPORTACION A TRAVES DE FORFAITING

4.2.2.4 GARANTIAS SOBRE EL FINANCIAMIENTO A LA EXPORTACION E IMPORTACION

TEMA CINCO: SITUACION REGLAMENTARIA DEL FACTORAJE FINANCIERO EN EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

5.1.- SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

5.1.1.- ORGANISMOS DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

5.1.1.1 S.H. Y C.P.

5.1.1.2 BANCO DE MEXICO

5.1.1.3 COMISION NACIONAL BANCARIA

5.1.1.4 COMISION NAL. DE SEGUROS Y FIANZAS

5.1.1.5 COMISION NACIONAL DE VALORES

5.1.1.6 INSTITUCIONES DE CREDITO

5.2.- ASOCIACION MEXICANA DE EMPRESAS DE FACTORAJE A.C.

5.3.- DISPOSICIONES FISCALES EN LA REGULACION DE EMPRESAS DE FACTORAJE

-IMPUESTOS SOBRE LA RENTA

-IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

-IMPUESTO AL ACTIVO

-CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION

5.3.1.- COMENTARIOS GENERALES SOBRE LAS DISPOSICIONES FISCALES

CONCLUSIONES

ANEXOS

BIBLIOGRAFIA

INTRODUCCION:

Debido a la situación en que vivió nuestro país por las constantes variantes económicas y el deterioro en el desarrollo de las diferentes actividades que tuvo el sector empresarial, fue necesario buscar la manera de recuperar su fortaleza económica a través de la inyección de nuevos recursos provenientes de los accionistas de la empresa o de una Institución Financiera, principalmente los bancos. Un buen porcentaje de los diferentes sectores productivos en nuestro país lo conforma la pequeña y mediana empresa, importante proveedora de bienes y servicios, y que proporciona trabajo a más del 50% de la fuerza laboral del sector industrial, y para ello desempeña un papel de vital importancia en el desarrollo económico y social de la nación. No obstante estas empresas sólo tienen acceso al 20% del crédito total que concede el sistema bancario, debido a factores característicos de su estructura (crecimientos no planeados), y principalmente a que los empresarios de estos negocios no cuentan con el tiempo, el personal ni el equipo necesario para localizar y hacer uso de las fuentes financieras adecuadas para su empresa.

Estos empresarios dedican gran parte de su tiempo a la solución de problemas cotidianos que afectan el desarrollo de sus negocios, como identificación de nuevos mercados, el pago de nóminas, búsqueda de proveedores confiables, contratación de créditos, entre otros.

Por lo anterior y con objeto de apoyar a estos inversionistas para darles la oportunidad de tener un mayor auge y progreso, fue adoptado el Factoraje Financiero para contribuir a resolver los problemas de financiamiento de sus cuentas por cobrar, y el pago a proveedores; y, lo que es más importante, permitir que el empresario deje a un lado las labores administrativas relacionadas con el trámite de créditos para el negocio. La empresa de Factoraje Financiero realiza la custodia de los documentos por cobrar y su cobranza, otorgando liquidez inmediata para propiciar una mayor rotación de activos y aligerar la carga financiera de la empresa. Esto es, que el Factoraje Financiero no sustituye a otras fuentes de financiamiento, sino que complementa los servicios otorgados por la banca. Por ello, cada vez es más importante su presencia en el mercado nacional e internacional.

TEMA UNO:

EL FACTORAJE

Para entender la importancia de este tema es preciso conocer que el factoraje financiero es un servicio complementario de financiamiento y para lo cual se citan los siguientes conceptos:

1.1.- CONCEPTO:

I Es la operación de descuento de papel comercial financiero que hacen algunas instituciones, mediante la cual se adquiere la propiedad absoluta de los documentos, cobrándose un interés y comisión sobre el valor nominal de los mismos. Cuando una firma factoriza sus cuentas por cobrar, las está vendiendo al prestamista. La venta puede ser con o sin derecho a rechazo, según sea el tipo de convenio a que se ha llegado (1).

II Es un sistema integral de apoyo financiero mediante el cual una empresa proveedora o Cedente, cede sus cuentas por cobrar al Factor, obteniendo a cambio un alto porcentaje de efectivo. El Factor, a su vez, tiene la custodia y realiza físicamente la cobranza, obteniendo por ésta un

porcentaje de comisión que puede ser efectivo al aceptar la cartera, al final de haber realizado su cobro(2).

III La empresa de Factoraje conviene con el Cliente en adquirir derechos y créditos que éste tenga a su favor por un precio determinado o determinable en moneda nacional o extranjera, independientes de la fecha y la forma en que se pague, siendo posible pactar cualquiera de sus modalidades(3).

IV El Factoraje internacional se define como la necesidad de las empresas exportadoras de contratar un agente que, mediante una comisión, se responsabilice de la solvencia de los compradores en el extranjero y se encargue de administrar la cobranza, eliminando riesgos dentro de las negociaciones internacionales, además de resolver sus problemas de liquidez(4).

Es importante comentar que en México se manejan los términos de Factoraje Y Factoring y para la finalidad de este trabajo se usará el de Factor, palabra que proviene del latín Factor, que significa el que hace en lugar de otro.

1.2.- ANTECEDENTES HISTORICOS:

1.2.1 A NIVEL MUNDIAL:

No se ha podido precisar cuándo se originó el Factoraje, pero algunos historiadores estiman que fue 600 años A. de C. en Babilonia; así también se cree que el pueblo asirio realizó actividades comerciales en los territorios conquistados, y que se hacían acompañar de intermediarios, los cuales a su vez también se encontraban en puntos estratégicos en los recorridos hechos por las caravanas.

La función del intermediario se limitaba a comprar o vender cualquier mercancía, por una comisión establecida con el comerciante. También se habla de que en el año 240 A. de C., Roma tenía un tipo de operación semejante al Factoraje. Aunque no hay datos específicos, se cree que los países antes mencionados siguieron manejando hasta la edad medieval este procedimiento.

Posteriormente, en Japón se realiza la comercialización del arroz por medio de intermediarios, quienes recibían una comisión por la venta de este producto. Al paso del tiempo esta actividad se hizo práctica común, y los intermediarios o Factores, llegaron a formar entidades financieras poderosas.

El Factoraje moderno tuvo su punto de partida en la colonización llevada a cabo por Inglaterra durante el siglo XVII en América, donde por cuenta de exportadores ingleses, alcanzaron su mayor desarrollo económico. Por otra parte, el Factor llegó a ser tan fuerte en esa época, que las empresas de América comenzaron a otorgar anticipos, a cuenta de su producto, a los exportadores ingleses para que éstos mantuvieran en operación sus plantas y siguieran enviando sus mercancías, además de garantizar el abastecimiento de las colonias anglosajonas. En aquella época llegó a ser muy usado el factoraje, definiéndose como un medio de financiamiento.

Durante los siguientes dos siglos no se presentaron cambios significativos en el modo de operación de este servicio.

Posteriormente, en el siglo XIX, surgen las leyes arancelarias que provocan la separación comercial entre Factores y Exportadores ingleses, debido a que aquéllos habían adquirido un amplio conocimiento del mercado y un potencial financiero suficiente para apoyar y promover el desarrollo de otras ramas y actividades industriales de los Estados Unidos.

En el año de 1905 se realiza la primera operación de Factoraje con recursos, en Illinois, Chicago, donde se deja atrás las labores de comercialización y comienzan a especializarse los servicios financieros. Pero es hasta la década de los treinta cuando se consolida el mercado financiero como consecuencia de la crisis monetaria y bancaria de los Estados Unidos, y paralelamente aparece el servicio de financiamiento a empresas por medio de la compra de sus carteras. Estos hechos pueden ser considerados como base del origen del Factoraje de la banca norteamericana.

Al finalizar la década de los cincuenta, llega una etapa de tranquilidad internacional que crea y motiva la iniciativa de introducir el Factoraje en los países tanto desarrollados como en vías de desarrollo, principalmente en el mercado europeo, considerando el más próspero del mundo moderno

después de los Estados Unidos de Norteamérica, quien es la primera nación en promover y formar sociedades de factoraje en diversas partes del mundo, creando sus propias cadenas de Factoraje y siendo los que operan en mayor volumen a nivel mundial (5).

(Ver Gráfica 1A,1C)

1.2.2 EN MEXICO.

El servicio de Factoraje es realmente nuevo en nuestro país en comparación con Norteamérica. Sus orígenes se remontan a la década de los sesenta en los mercados ubicados de la Merced, del D.F. con operaciones de compra de cartera que, hasta la fecha, se siguen realizando de manera informal.

Años después se fundaron simultáneamente dos empresas de Factoraje, que establecerían de manera formal los primeros servicios de Factoraje con Recursos: Walter E. Heller de Mexico S.A. en la que participó el grupo de Don Carlos Trouyet y Walter E. Heller Oversea Corp. de Chicago (División de la empresas de Factoraje mas grande del mundo Walter E. Heller International Corp), y la Corporación Interamericana, S.A., en la que participó el Grupo Interamericana, Financiera Colón, Jack Fleshman y posteriormente Burton Groosman, Joaquín Casasús y Chase Manhattan con un 20%, que al poco tiempo vendió su participación al Wells Fargo Bank.

Posteriormente, a mediados de la década de los sesenta se crea una tercera empresa denominada Financiera de Ventas Banamex, S.A. ofreciendo el servicio de Descuentos de Cuentas por Cobrar a mediano plazo.

En 1975, Walter E. Heller de México, precursor del servicio de Factoraje en nuestro país cierra sus puertas y Walter E. Oversea se asocia con la Corporación Interamericana para formar Factoring Serfin, S.A.

Para finales de la década de los setenta, existían solamente dos empresas de Factoraje (Factoring Serfin, S.A. y Financiadora de Ventas Banamex, S.A.), que llevaron a cabo operaciones de descuento de cartera durante los siguientes diez años, teniendo su auge principal en 1986.

Quando se crean nuevas empresas dedicadas a proporcionar servicios de Factoraje Financiero, debido a las constantes necesidades de recursos para las empresas industriales y comerciales que se vieron afectadas por la crisis económica de esos años. Así también se produjo una mayor diversificación de estos servicios en nuestro país.

En junio de 1988 se crea como institución agrupadora de las empresas de Factoraje, la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje A.C., con el fin de promover sus servicios y ayudar a sus asociados a comprender la magnitud de aquéllos y la forma de operación que debería llevar acabo, en virtud de las crecientes necesidades del mercado nacional en que actúa.

En 1989 la Asociación estaba integradas por 70 miembros de reconocido prestigio, dedicándose a promover sus servicios de financiamiento de cartera, a nivel nacional e internacional(6).

1.3 DESARROLLO DE LAS EMPRESAS DE FACTORAJE.

1.3.1 A NIVEL MUNDIAL.

Indudablemente que las operaciones de Factoraje han crecido sustancialmente y como muestra de ello están los datos obtenidos en 1990 por Factor Chain Corporation, que indican que el país con mayor volumen de operaciones a nivel mundial es Estados Unidos de Norteamérica, con \$45,450 millones de dólares, en segundo lugar le sigue Italia con \$35,855 millones de dólares; en tercero, Inglaterra con \$18,090 millones de dólares; y después en orden decreciente Japón con \$ 9,911, México con \$9,000 millones de dólares, Francia con \$8,056 y el resto del mundo con \$ 33,160 millones de dólares, formando un total de \$159,522 millones en todo el mundo (Ver Anexo 1B).

Como el mercado mundial es vasto y constantemente se incrementa la necesidad de financiamiento para todos los países, y con motivo de los cambios que han surgido con el desarrollo comercial e internacional, así como el apoyo que reciben muchas naciones con la apertura comercial, entre ellos México, se considera que el factoraje jugará un papel importante en las negociaciones que se efectúen para las exportaciones que se realicen hacia el mercado mundial (Ver Anexo 1B).

1.3.2 EN MEXICO.

Es indudable que la creciente necesidad de capital de trabajo ha originado que las industrias del país sean afectadas por la falta de recursos para la reactivación de sus plantas productivas. Situación por la cual se hace cada vez mas creciente la necesidad de obtener recursos financieros para satisfacer sus necesidades, en el desarrollo de sus actividades. Las cuales estan dadas por las siguientes instituciones:

- Banca Privada y Banca de Desarrollo.
- Uniones de Crédito.
- Arrendadoras Financieras.
- Empresas de Factoraje Financiero.

Ahora bien, conociendo a las instituciones que otorgan financiamiento al sector empresarial, se hará especial hincapié en las empresas de Factoraje Financiero.

En México, como se comentó en los puntos anteriores, el Factoraje es un servicio de financiamiento que promueve y apoya a los diferentes sectores que requieren de liquidez para satisfacer sus necesidades, y quienes se han desarrollado con éxito dentro del sector financiero. En 1982 a raíz de la devaluación surgida en ese entonces, la mayoría de estas empresas se colocaron en una situación de suspensión de pagos, por lo que fue necesario la inyección de capital adicional proveniente del extranjero para su reactivación económica.

Es importante mencionar a las principales empresas de Factoraje en México, ya que en la actualidad se distribuyen por su grupo de pertenencia, y que superaron la crisis antes mencionada:

GRUPO DE PERTENENCIA	CASAS DE FACTORAJE
-ACCIONISTAS INDEPENDIENTES	31
-INSTITUCIONES BANCARIAS	13
-EMPRESAS BURSATILES	9
-GPOS.DE PROCEDENCIA DESCONOCIDOS	17
	--
	70

En la actualidad se han compenetrado con mayor facilidad en el mercado al cual atienden, observándose que la principal Casa de Factoraje es Serfín S.A., (antes Factoring Interamericana,S.A.), ya que desde 1988 y hasta 1991 creció tanto financiera como geográficamente (Ver Anexo 2).

TEMAS:

TIPOS DE FACTORAJE

En el mercado nacional existen varios servicios que ofrecen el Factoraje Financiero que es el servicio de compra de cartera, pero antes de mencionarlos es conveniente conocer qué es el contrato denominado Cesión de Derechos.

CESION DE DERECHOS:

Definición: Es el acto que da origen a la Compra-Venta de cuentas por cobrar y, por consiguiente, a la relación entre una Empresa de Factoraje y un Cedente (Cliente).

Habrà **Cesión de Derechos** cuando el Acreedor transfiere a otras personas los que tenga contra su Deudor.

El Acreedor puede ceder sus derechos a un tercero sin el consentimiento del Deudor, a menos que la cesión esté prohibida por la Ley y se haya convenido previamente en no hacerla o no lo permita la naturaleza del Derecho. El deudor no podrá alegar contra el tercero que el derecho no puede cederse, si esto no consta en el título constitutivo (7).

La Cesión de Derechos es un acto o contrato en virtud del cual el Acreedor, denominado Cedente, transmite a una tercera persona especializada denominada Factor, el derecho de cobro de sus cuentas por cobrar. Para que el contrato tenga validez jurídica, deberá contener la firma de dos testigos así como la fé notarial.

2.1 FACTORAJE SIN RECURSOS:

Definición: El Factoraje sin Recursos es la compra en firme de la cartera de una empresa, asumiendo el Factor el riesgo del pago extemporáneo y en el peor de los casos, la falta de pago, ya que el Factor acepta el riesgo de insolvencia de las cuentas por cobrar adquiridas (8).

2.1.1. CARACTERISTICAS.

La finalidad que persigue el servicio de Factoraje es hacer saber al Cedente (Cliente) cuáles son los beneficios y las limitaciones que tiene este financiamiento ya que de no conocerlos previamente ocasionarán problemas al Cliente en el buen manejo de los servicios a utilizar.

2.1.1.1 BENEFICIOS.

I Liquidez Inmediata:

Proporciona al Cliente recursos disponibles (Capital de Trabajo), para seguir realizando sus actividades comerciales y promover su desarrollo empresarial.

II Aprovechamiento de Oportunidades y Descuentos por Pronto Pago:

Esto con el objeto de hacer frente a imprevistos, compras de ocasión y la obtención de descuentos no pactados con el proveedor.

III Nivelación de flujos de Caja:

Tiene como propósito sanear la capacidad de pago a corto plazo, ya que la gran mayoría de empresas mantienen ventas con carácter estacional, así como la nivelación de inventarios.

IV No Genera Pasivos:

Con la obtención de capital de trabajo, el Cedente podrá liquidar sus obligaciones a corto plazo y negociar principalmente sus créditos con proveedores.

V Disminuye Costos de Crédito y Cobranza:

El Cedente recibe asesoría en investigación y análisis de crédito permitiéndole eliminar casi en su totalidad sus costos en lo que a esa área se refiere. Por otra parte, la cobranza es realizada por personal calificado del Factor.

VI No Afecta la Capacidad de Financiamiento Bancario:

El Cedente, al utilizar este mecanismo, podrá seguir haciendo uso del financiamiento bancario, ya que al obtener liquidez inmediata y sanear su capacidad de pago a corto plazo, podrá obtener financiamiento con otras instituciones de crédito.

VII No Congela Recursos por Reciprocidad:

La Empresa de Factoraje no condiciona a la empresa Cedente a la inmovilización de dinero en cuentas de cheques u otras formas por concepto de reciprocidad.

2.1.1.2 LIMITACIONES:

I Falta de Difusión:

El Factoraje y sus beneficios no han sido difundidos adecuadamente, lo que ha dado como resultado que sólo unas cuantas empresas con cultura financiera y fiscal aprovechen los beneficios de este mecanismo.

II Comisiones Altas:

El costo financiero puede resultar elevado cuando se otorgan plazos muy cortos, por el alto porcentaje de comisión que cobra el Factor.

III Selección de Cartera:

La selección de los documentos por parte del Factor, no aporta reducción alguna en los costos de cobranza (8).

2.1.2 REQUISITOS Y FORMAS DE OPERACION:

Para iniciar la tramitación de una línea de Factoraje, el empresario llamado "**PROSPECTO**", debe presentar una solicitud para el servicio de Factoraje, además de proporcionar la información necesaria en los diferentes aspectos de la empresa como son económicos, financieros, legales y otros, para realizar el estudio de viabilidad del crédito (9).

I Documentación Financiera:

-Estados Financieros por los dos ejercicios completos anteriores cuando la empresa tenga una antigüedad mayor de dos años.

-Si la empresa es de reciente creación, debe proporcionar proyecciones financieras, así como sus bases de elaboración por los dos ejercicios siguientes.

-Flujos de Efectivo por la duración de la línea de crédito solicitada, con el objeto de conocer la capacidad de pago a corto plazo.

II Documentación Legal:

-Acta constitutiva del solicitante y alta ante la SHCP, cuando se trate de personas morales, y únicamente la alta ante SHCP, cuando se trate de personas físicas.

-Acta de Poderes que designe a la persona que ostentará la facultad para poder suscribir y endosar documentos mercantiles.

-Acta de Reformas si hubiesen modificaciones a la Constitución de la empresa; por ejemplo:

- Aumento de su Capital Social.**
- Cambio del Consejo de Administración.**
- Cambios del administrador unico.**
- Otros relevantes.**

III Documentación Comercial:

- Relación de cartera de clientes.**
- Relación de productos que comercializa.**
- Política de ventas.**
- Cartera de clientes fijos.**
- Importe de la ventas y descuentos de las mismas.**
- Competitividad del producto que comercializa.**

IV Otra Información:

- Prestigio de la empresa en el ramo.**
- Política de compras.**
- Política de pago a proveedores.**
- Aportaciones pendientes de capitalizar.**
- Capital social acorde con las necesidades de la empresa.**
- Seguros contra los activos de la empresa.**
- Seguros de protección de la mercancía que traslada al extranjero.**

Una vez proporcionada la documentación indispensable solicitada al Cedente por el Factor, se procede al estudio de crédito elaborado por el área respectiva (análisis de crédito), donde se evaluará la viabilidad de la operación, turnándose posteriormente al comité para su aprobación (consultar anexo 1d).

De esta manera tenemos que:

- 1- El Cedente transfiere los derechos de su cartera de clientes al Factor (Contrarrecibos, Facturas o Títulos de Crédito).
- 2- EL Factor recibe la documentación para verificar los clientes autorizados a descontarse en la línea de crédito.
- 3- El Factor revisa la línea disponible del Cedente para descontar sus documentos. Si la línea de crédito no presenta disponibilidad, la documentación le será devuelta al Cedente.
- 4- Una vez verificada la línea de Crédito, se procede a establecer la forma de pago, ya sea al vencimiento o pago anticipado, además de las comisiones.

I Pago al Vencimiento:

Esta modalidad se refiere a que se pagarán los documentos a la fecha acordada entre el Deudor y Cedente, misma que regirá para Cedente y Factor. En otras palabras, será en la fecha de vencimiento del documento que el Factor debe liquidar al Cedente el importe de aquéllos (8).

II Con pago anticipado:

En este caso se llevará a cabo un pago parcial de los documentos cedidos al Factor y su liquidación total será al vencimiento de los mismos, manteniendo las mismas comisiones que con la modalidad anterior (7).

Una vez establecidas las condiciones de pago, el Factor realizará un pago parcial de los documentos cedidos y el restante a su vencimiento, independientemente de que se realice o no el cobro de los documentos cedidos al Factor. No obstante, el Factor podrá declinar el pago al Cedente, cuando el deudor se rehúse al pago por causas imputables al Cedente, por ejemplo:

- Que la mercancía carezca de la calidad pactada.
- La cantidad y descripción de los documentos entregados, no sean requeridos en la orden de compra por parte del deudor.
- Existan atrasos en la entrega de los productos que se hallan solicitado.

III COMISIONES

Estas serán convenidas entre el Factor y el Cedente, con una tasa que varía del 0.05% al 2.0% en promedio de acuerdo con cada empresa de Factoraje y el Cliente solicitante del servicio (9).

5.- Una vez establecidas las condiciones de pago entre el Cedente y Factor, éstas deberán ser autorizadas por el funcionario que tenga la facultad para realizar el pago de los mismos.

6.- Un vez autorizado el pago se procederá a la entrega del cheque que cubra el total de las obligaciones del Factor hacia el Cedente, o se le abonará en su cuenta bancaria, esto con el objeto de apegarse a la modalidad "PAGO AL VENCIMIENTO".

7.- Una vez realizado el abono en la cuenta bancaria del Cedente, se le da aviso del pago realizado por su cartera de clientes cedida. Este, a su vez, afecta sus registros contables correspondientes a dichas operaciones.

8.- Por su parte el Factor debe establecer un programa de vencimientos de los documentos a su favor, así como descontar de su línea de crédito autorizada el importe de éstos.

9.- El Factor informará a los deudores, de la cesión realizada, y les indicará que deberán liquidar sus adeudos a su vencimiento a la empresa de Factoraje.

10.- Llegada la fecha de vencimiento, el Factor presenta los documentos para realizar su cobro; en caso de no cobrarlos, se renegocia la deuda entre Factor y Deudor, estableciendo un nuevo plazo de vencimiento, así como los intereses moratorios que se generen en la renegociación.

11.- Una vez realizado el cobro, es abonado en la cuenta bancaria del Factor, y finalmente:

12.- Este mismo procede al restablecimiento de la línea respectiva del Cedente, siempre y cuando se haya cobrado la totalidad de los documentos.

2.2. FACTORAJE CON RECURSOS Y CON RECURSOS Y DEPOSITARIO.

2.2.1 FACTORAJE CON RECURSOS

El Factoraje con Recursos, consiste en la adquisición de las cuentas por cobrar, pero en este caso el Cedente se hace responsable no sólo de la legitimidad de los documentos, sino además de la solvencia económica del comprador de sus productos.

Es decir, en caso de que al vencimiento el Deudor no haga efectivo el pago al Factor, la empresa Cedente lo efectuará y recuperará los documentos negociados (10).

CARACTERISTICAS.

Los beneficios y limitaciones del Factoraje con Recursos, son similares a la modalidad de Factoraje sin Recursos, excepto que en aquella modalidad el Cedente asume el riesgo de insolvencia de la cartera cedida al Factor.

Actualmente las empresas de Factoraje operan de acuerdo con este mecanismo, el cual repercute en contra del Cedente manteniendo una incertidumbre en el cobro de los documentos, debido a que se mantiene vigente la posibilidad de devolución de sus cuentas por cobrar. El Cedente debe liquidar el importe de los documentos no cobradas por el Factor, además los intereses generados por el financiamiento otorgado (11).

2.2.2. REQUISITOS

Una vez solicitado el financiamiento a través de la modalidad de Factoraje con Recursos, el Cedente debe proporcionar la misma documentación que conforme al Factoraje sin Recursos se refiere. Dicha documentación será la siguiente (consultar Factoraje sin recursos) (12):

- I DOCUMENTACION FINANCIERA.**
- II DOCUMENTACION LEGAL.**
- III DOCUMENTACION COMERCIAL.**
- IV OTRA INFORMACION.**

Con el objeto de poder llevar a cabo el estudio de viabilidad del Cedente y conocer realmente sus necesidades de financiamiento.

2.2.3 FORMAS DE OPERACION:

Esencialmente existen dos formas de operación en este medio de financiamiento :

COMPRA A VALOR PRESENTE:

Consiste en la adquisición de cuentas por cobrar por parte del Factor, a un valor determinado y en función al plazo de recuperación, calculado a valor presente sobre el 70% y hasta el 95%, del valor insoluto de las cuentas por cobrar, y entregando al Cedente al cobro de los créditos adquiridos el remanente del 5% y el 30% según lo contratado y el importe realmente recuperado (7).

Para poder realizar una mejor explicación de este mecanismo, a continuación se presenta el siguiente caso:

EJEMPLO (1):

La empresa "F" tiene cuentas por cobrar por \$ 20'000,000. Su Factor ofrece tomar estas cuentas a valor presente, sobre el 80% del valor insoluto, a una tasa del 45%, anual ya que estos documentos vencen a un plazo de 60 días, considerando que el Factor las tomara de acuerdo con la modalidad de Factoraje sin Recursos.

DATOS:

-Documentos Cedidos:	\$ 20'000,000	(20 documentos)
-Documentos al 80%:	\$ 16'000,000	
-Documentos al 20%:	\$ 4'000,000	(Al vencimiento)
-Tasa de Interés Anual:	45%	
-Tasa de Interés Mensual:	3.7%	
-Plazo de Vencimiento:	60 días	
-Valor Presente:	(P.V.)	
-Anualidades:	(n)	
-Tasa de Interés:	(Ti)	
-Importe Nominal:	(X)	

FORMULA:

$$P.V. = X \frac{(100 - n)}{100 + Ti}$$

(*) exponente

SUSTITUYENDO:

$$\frac{1.00 \quad 2}{(-----)}$$
$$1.00 + 0.037$$

P.V. = 16000000

P.V. = \$ 16'000,000 (0.96432015)

P.V. = \$ 16'000,000 (0.92991336)

P.V. = \$ 14'878,614

* Total del pago al Cedente antes del vencimiento de los documentos, sobre el 80%.

AL VENCIMIENTO:

Valor Presente: \$ 14'878,614

2º. Pago al vencimiento: \$ 4'000,000

Comisiones del Factor: \$ 1'121,386

**TOTAL DE DOCUMENTOS
CEDIDOS: \$ 20'000,000**

Primer pago al Cedente.

Al cobro de los documentos se liquidan.

Estas son descontadas al vencimiento de los documentos *

(Ver cuadro anexo 1)

* **NOTA:** Además de las comisiones en que incurre, es importante mencionar que los gastos inherentes a esta operación deberán ser cubiertos por el Cedente, tales como:

- Intereses moratorios.
- Comisiones por apertura de Línea de Crédito.
- Honorarios por servicios de investigación de los clientes del Cedente.
- Los gastos de cobranza y administrativos que se generen en el transcurso de la operación pactada.

También se debe considerar que en ocasiones no es cobrado el total de documentos cedidos al Factor, por lo que el tratamiento a seguir será el que a continuación se muestra.

EJEMPLO 2

Se toma en cuenta el mismo caso anterior, pero con la diferencia de que no fueron cobrados al vencimiento seis de los documentos cedidos al Factor, con un valor de \$ 6'000,000. Se toma como inicio del caso, a partir del primer pago al Cedente a valor presente, considerando que el Factor recibe los documentos bajo la modalidad de Factoraje con Recursos.

P.V. = \$ 14'878,614 total de pago al Cedente, antes del vencimiento de los documentos, sobre el 80% de su valor.

AL VENCIMIENTO:

Valor Presente :	§ 14'878,614	Primer pago al Cedente.
Devolución de dos documentos:	§ 2'000,000	El Cedente deberá de cubrir el monto total más los intereses generados desde el primer pago hasta la fecha de vencimiento.
Total cobrado por el Cedente:	----- § 12'878,614	
Más seis documentos devueltos al Cedente:	§ 6'000,000	El Cedente se hará responsable de la cobranza de los doctos.
Comisión del Factor:	§ 1'121,386	Por el servicio prestado.
Intereses devengados:	§ 80,800	2% de interés mensual compuesto sobre los documentos no cobrados.
Operación total:	----- § 20'080,800	

Como se observa en el ejercicio anterior el Cedente se hace cargo de los documentos devueltos por el Factor para realizar su cobranza, además de afectar los gastos de su área respectiva y los gastos inherentes por la devolución de los documentos ya pagados, a razón del 2% de interés mensual cobrado por el Factor.

COMPRA CON ANTICIPO A CUENTA DEL PAGO ACORDADO:

En este caso, el Factor se obliga a efectuar anticipos a cuenta del pago acordado, el cual completará en la fecha en que los documentos son liquidados por los Deudores.

El servicio más utilizado por las industrias mexicanas, es "Compra con Anticipo a Cuenta del Pago Acordado" debido principalmente a que las empresas de Factoraje lo otorgan con el objeto de mantener un reducido margen de riesgo en las cuentas por cobrar cedidas a su favor, además de mantener al Cedente como un obligado solidario sobre la solvencia económica de sus compradores (11).

Cabe hacer mención que al igual que la modalidad anterior los anticipos acordados entre el Factor y el Cedente fluctúan igualmente entre el 70% y el 95% del valor insoluto de las cuentas por cobrar, es decir anticipos que el Cedente paga en forma mensual un rendimiento (Interés) previamente acordado.

A continuación se presenta un caso práctico indicando, a consideración nuestra, la forma como operan las diferentes Casas de Factoraje con el Cedente, en este tipo de operaciones, permitiendo dar con mayor claridad su mecánica a seguir (13).

EJEMPLO (3):

La Empresa "F" S.A. de C.V. cede sus cuentas por cobrar al Factor "A" por un valor de \$558 millones y que a su vez el Factor efectuará el pago de estos documentos en tres partes iguales, considerando que el Cedente deberá pagar un rendimiento mensual a una tasa del 26.6% anual, además comisiones del 0.5% pagaderas en forma anticipada. Dichos documentos vencerán en 7, 25 y 53 días (ver anexo 2).

Como se puede apreciar (consultar anexo 1 E):

I El Cedente transfiere los derechos de su cartera de clientes al Factor (contrarecibos, facturas, o títulos de créditos).

II El Factor recibe los documentos para verificar los clientes autorizados a descontarse en línea de crédito.

III El Factor revisa su línea disponible del Cedente para descontar sus documentos, sin embargo si la línea de crédito no presenta disponibilidad, la documentación será devuelta al Cedente.

IV Una vez verificada la línea de crédito se procederá a calcular su anticipo, que va desde un 70% hasta un 95% según el contrato acordado.

V El anticipo calculado se llevará a valor presente descontándole a su vez, comisiones e intereses por el servicio que otorga el Factor.

VI Una vez establecidos los montos netos a pagar al Cedente, éstos deberán ser autorizados por funcionario con facultades para expedir el pago.

VII Se realizará el pago al Cedente por el monto acordado y se le dará aviso a éste para que afecte sus registros contables correspondientes a dicha operación.

VIII El Factor, por su parte, realizará la afectación de su programa de vencimientos por los documentos aceptados.

IX Se establece el remanente liquidable a favor del Cedente y a cargo del Factor, que podrá variar de un 5% a un 30%, pagadero al vencimiento de los documentos según el contrato establecido.

X El Factor notifica a los Deudores que dichos documentos deberán ser liquidados a su vencimiento a la empresa de Factoraje.

XI Se presentan para su cobro los documentos cedidos a cargo de los Deudores; en caso de no poder cobrar dichos documentos se procederá a su devolución, y el Cliente cubrirá los intereses moratorios por cada día de retraso del Deudor.

En caso de realizarse el cobro de los documentos, se realizará el abono correspondiente a la cuenta bancaria del Factor y por consiguiente se eliminarán los riesgos a cargo del Cedente.

XII El Factor entrega el 20% restante de los documentos ya cobrados, además de su estado de cuenta. Por su parte el Cedente efectúa la operación contable por la recepción del fondo restante.

XIII Una vez realizada la operación correspondiente el Factor procederá al restablecimiento de su línea de crédito para la próxima operación.

2.2.4. FACTORAJE CON RECURSOS Y DEPOSITARIOS

2.2.4.1 CARACTERISTICAS:

Este servicio se define exactamente igual que el Factoraje con Recursos, pero con la modalidad de que en este caso el Cedente nombrará a uno o dos depositarios, quienes se encargarán de la gestión de créditos y cobranza en lugar del Factor, por lo que únicamente entregará al Factor la relación de documentos que vende con los siguientes datos (14):

- * Nombre del librador.
- * Número de documentos cedidos e importe.
- * Fechas de vencimiento.
- * Nombre y firma de las personas que fungirán como depositarios legales.

Este tipo de operaciones quedará sujeto a las reglas de carácter general emitidas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en el apartado de Organismos Auxiliares de Crédito (Art. 45-b), y que a la letra dice: "... por virtud del contrato de Factoraje, la Empresa de Factoraje Financiero conviene con el Cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor por un precio determinado o determinable en moneda nacional o extranjera independientemente de la forma y fecha en que se paguen, siendo posible pactar la modalidad de (15):

I.- No aplicable a Factoraje.

II.- Que el Cliente quede obligado solidariamente con el deudor, a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitido a la Empresa de Factoraje Financiero..." (15)

Una vez realizada la cobranza, el Depositario debe informar del cobro de la cartera cedida a favor de Factor, así como de la falta de cobro de los documentos cedidos. Posteriormente, el Factor exigirá el pago de los documentos no cobrados al Cedente, además del interés generado por cada día de retraso con base en el financiamiento.

2.3. FACTORAJE PLAN DE PROVEEDORES

Esta modalidad es realmente nueva, motivo por el cual es necesario dar a conocer con detalle en qué consiste este servicio.

Definición: El Factoraje Plan Proveedores es un instrumento encaminado a la venta de derechos de crédito a una institución de Factoraje, la cual será encargada de negociar el pago a los proveedores del librador, así como de cobrar por anticipado los intereses por las obligaciones cedidas por el librador y que en tiempo serán liquidables a sus proveedores (10).

En este caso el Cedente (Comprador) entrega sus cuentas por pagar al Factor para que éste a su vez permita domiciliar los pagos a proveedores y simplifique el trabajo en el área de tesorería al reducir la emisión de cheques a favor de los proveedores, además de no incurrir en gastos financieros por la operación de factoraje, mientras que sus proveedores podrán utilizar si les conviene un descuento por pronto pago con el Factor; o presentar sus cuentas por cobrar para efectos de liquidación al plazo de vencimiento de los documentos, tomados al 100% de aforo (11).

Este mecanismo de operación surge de la necesidad de un país que se encuentra una etapa de estancamiento económico en la que los sectores productivos se encuentran afectados por esta situación considerando que éstos requieren obtener financiamiento por parte de sus proveedores a plazos mayores a los que convencionalmente conocemos (30,60,90 días).

Factoraje Plan Proveedores trata de solucionar esta situación liquidando por parte del librador a sus proveedores, logrando así ampliar sus plazos en sus cuentas por pagar, financiándose de esta manera en ciclos más largos para cubrir sus obligaciones.

2.3.1 CARACTERISTICAS DEL FACTORAJE PLAN PROVEEDORES:

Este medio de financiamiento permite, tanto a las empresas compradoras como a sus proveedores, obtener los siguientes beneficios (12):

A EMPRESAS COMPRADORAS:

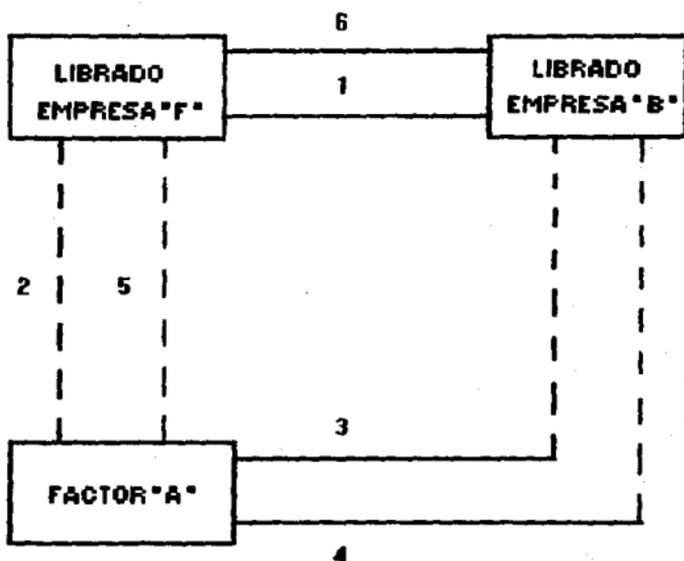
- I Les permite el pago de contado a los proveedores y la liquidación de cuentas a plazos mayores.**
- II Brinda mejores condiciones de compra con los proveedores.**
- III Reduce los gastos del departamento de tesorería.**
- IV El apoyo financiero no se refleja como un aumento de pasivos sino que sustituye al acreedor.**
- V Las cuentas por pagar cedidas al Factor podrán ser liquidables a los proveedores al vencimiento de los documentos o en forma anticipada.**

A EMPRESAS PROVEEDORAS:

- I Les garantiza el cobro de los documentos presentados ante el Factor.**
- II Le brinda liquidez inmediata de sus cuentas por cobrar a plazo.**
- III El aforo de los documentos presentados es del 100% de su valor pagaderos en forma anticipada.**
- IV Nuevas oportunidades para incrementar sus inventarios con la obtención de recursos inmediatos.**

2.3.2. MECANICA DE OPERACION.

La siguiente gráfica muestra con mayor detalle el desarrollo de la operación de este servicio.



- 1.- La Empresa "F" compra mercancía a su proveedor "B".
2. La Empresa "F" cede sus cuentas por pagar al Factor "A".
3. El Proveedor "B" se presenta ante el Factor "A" para realizar el cobro de su documento.
4. El Factor "A" liquida al 100% del valor del documento al Proveedor "B", cobrándose una comisión por el pago del documento en forma anticipada.
5. El Factor "A", una vez liquidado al proveedor "B", exige el a la empresa "F" el reembolso total de los documentos pagados, ó en su caso se dará un nuevo plazo para liquidarlos agregando el interés por el tiempo de refinanciamiento.

6. La Empresa "F" liquidara al Factor "A", el total de sus adeudos en el plazo convenido por ambas partes y que podrá ser al vencimiento de los documentos, o a un plazo mayor.

En el diagrama anterior se observó que por medio de este mecanismo de financiamiento se liquida el monto del adeudo a los proveedores de nuestro Cliente en un 100%, ya sea al vencimiento o en forma anticipada. Sin embargo puede variar el modo de operación de acuerdo a las negociaciones establecidas por el Factor y el Proveedor.

Por otra parte, es importante señalar que el servicio de Factoraje Plan Proveedores es otorgado principalmente a empresas de alto prestigio en el mercado nacional, debido a que éstas garantizan en plenitud el reembolso al Factor de los recursos destinados a los proveedores de estas empresas.

2.4. FACTORAJE INTERNACIONAL

Con motivo de la apertura comercial que se vive en México, es necesario que para integrarnos al mercado internacional, tendremos que modernizarnos tanto industrialmente como financieramente.

La primera se refiere a un elevamiento tanto de calidad como de producción, además de mejorar los servicios de apoyo financiero a los sectores productivos para alcanzar a mediano plazo un nivel competitivo en el mercado internacional.

Para hacer frente a este reto las empresas exportadoras e importadoras deberán contar con instrumentos de financiamiento que les permitan hacer más eficientes sus operaciones en los mercados internacionales. Dichos mecanismos de financiamiento son otorgados por la banca privada y los organismos auxiliares de crédito, entre ellos Casas de Factoraje, que ofrecen el Factoraje internacional, considerado como una buena alternativa y que funge como intermediario financiero, cubriendo los riesgos de la apertura comercial en cuanto a financiamiento se refiere (15).

2.4.1 CARACTERISTICAS (10).

Las características primordiales del Factoraje Internacional son:

- Otorga financiamiento a empresas Exportadoras y/o Importadoras.
- La cobertura de riesgo.
- La administración de cuentas por cobrar y/o por pagar.
- Requiere de cuatro figuras jurídicas, incluyendo a un Factor importador o exportador.

FINACIAMIENTO PROPORCIONADO A LAS EMPRESAS EXPORTADORAS Y/O IMPORTADORAS:

Brinda liquidez inmediata independientemente del plazo de cobro, ya que el Factor exportador será el encargado de liquidar a la empresa exportadora en el momento de mostrar la documentación de la mercancía recibida por el importador (comprador).

Cobertura de Riesgos.

La función del Factor Exportador es cubrir los riesgos en los cuales incurra el exportador, e inclusive la falta de pago por parte del comprador en el extranjero (11):

En el caso de que el Factor se convierta en importador, cubrirá los riesgos de operación sobre la importación de cualquier producto al Factor exportador.

Administración de Cuentas por Cobrar y/o por Pagar.

En este caso el Factoraje Internacional proporciona información al Cliente de los documentos cobrados, documentos por pagar, documentos pendientes de cobro, estados de cuenta y un análisis de cada Cliente o proveedor con el fin de evitar posibles cuentas incobrables en el futuro.

Todo esto hace que el departamento de crédito y cobranza del Cliente tenga más herramientas para el otorgamiento de créditos, eliminando riesgos innecesarios para lograr una toma de decisiones confiables en sus negocios internacionales.

2.4.2 REQUISITOS Y FORMAS DE OPERACION

Para iniciar con la tramitación de una línea de Factoraje Internacional a la empresa exportadora, se requiere presentar una solicitud para este servicio, además de proporcionar la documentación necesaria para el estudio de viabilidad de crédito (16).

Documentación Financiera:

- Estados financieros dictaminados de los dos últimos ejercicios completos.
- Proyecciones financieras por la vigencia del crédito solicitado, así como las bases de elaboración.

Documentación Legal:

- Acta constitutiva de la empresa solicitante.
- Acta de poderes indicando quién será la persona que ostente las facultades para poder suscribir y endosar documentos mercantiles.
- Actas de reformas donde se indique los cambios surgidos después de la constitución de la empresa Por ejemplo: aumento de capital social, cambio del consejo de administración, cambio de administrador único con facultades por el consejo de administración y otros.

Documentación Comercial:

Documentación complementaria para Empresas Exportadoras.

- Indicar país(es) al cual será destinada la mercancía.

- * Programa de exportaciones anuales así como el tipo de moneda a manejarse en cada operación.
- * Condiciones de tipo de cambio con cada Cliente.
- * Relación de los diferentes clientes de la empresa exportadora señalando la ubicación exacta de cada uno de ellos.
- * Monto de la línea de crédito a la exportación global, indicando el límite de crédito para cada uno de los clientes a los cuales se les exporte anualmente.

Documentación Complementaria para Empresas Importadoras.

- * Programa de importaciones anuales indicando proveedores, país de origen, ubicación específica y los productos a importar así como el costo de los mismos.
- * Condiciones de pago por cada proveedor extranjero, así como el tipo de moneda a usarse en cada operación.
- * Monto de la línea solicitada a la empresa importadora desglosando el límite máximo de la línea a cada empresa en el extranjero.

Documentación Comercial.

- * Relación de cartera de clientes nacionales.
- * Políticas de ventas a sus diferentes clientes.
- * Plazos de recuperación de cartera en el mercado.
- * Importe de las ventas anuales y sus porcentajes de descuento, lo mismo que su crecimiento en ventas por unidades vendidas.

Otra Información.

- * Prestigio de la empresa en el ramo.

- Políticas de compras y pago a proveedores.
- Política de protección contra riesgos.

Una vez recibida la documentación solicitada a la empresa exportadora y/o importadora, se procede a la elaboración del estudio de viabilidad del crédito. Posteriormente se turna al comité para evaluar y decidir la conveniencia de atenderle en sus necesidades de Financiamiento (14).

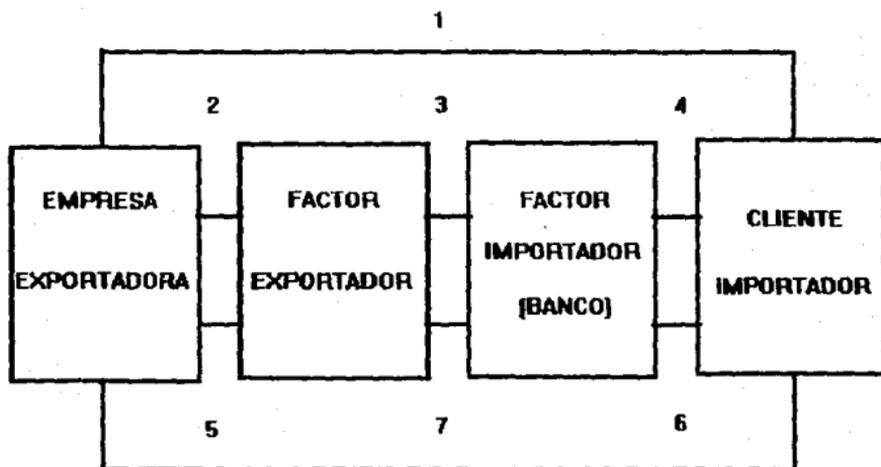
Formas de Operación.

El Factoraje Internacional está dirigido a las operaciones de importación y exportación y se considera que es un arreglo recíproco y que está a favor de los clientes que compiten en el mercado internacional (8).

Por lo anterior la relación:

EMPRESA-----FACTOR-----CLIENTE

Se sustituye en los negocios internaciones por:



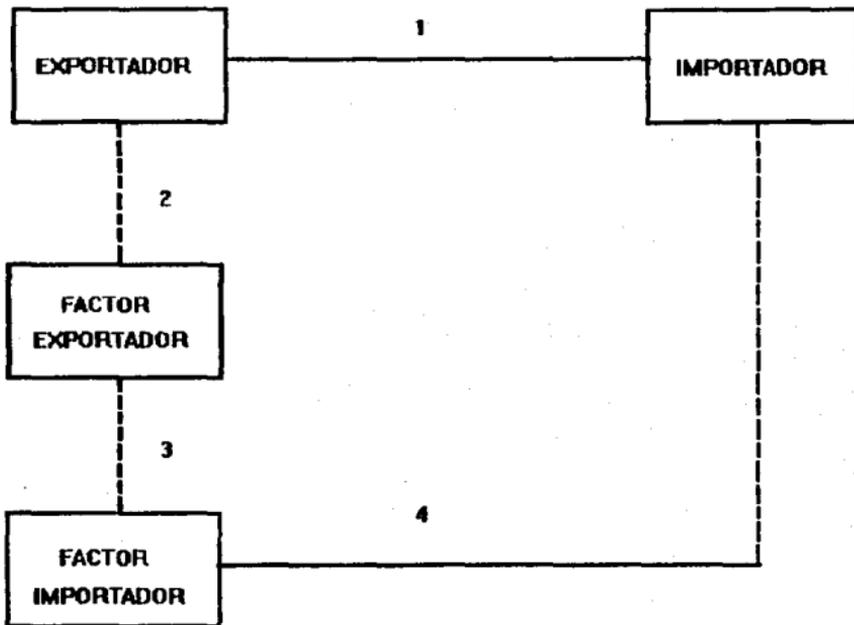
2a

DESCRIPCION DEL ESQUEMA ANTERIOR.

- 1) Venta del bien que genera cuentas por cobrar.
- 2) La empresa exportadora contrata los servicios de Factoraje Exportador, presentando los documentos que amparan el envío de los productos al Cliente importador (2a).
- 3) El Factor Exportador contacta con el Factor Importador, quien podrá ser un corresponsal en el país importador, entregando copia de la documentación recabada por la empresa exportadora.
- 4) El Factor Importador confirma con el Cliente importador las condiciones de pago de la mercancía.
- 5) El Factoraje Exportador otorga anticipo a la empresa exportadora de acuerdo con la negociación establecida.
- 6) El Cliente importador liquida al Factor Importador el monto total de los productos recibidos, dentro del plazo acordado.
- 7) El Factor Importador a su vez notifica y transfiere al Factor Exportador y procede a liquidar el remanente a la empresa exportadora, cobrando sus comisiones correspondientes, además de reestablecer su línea autorizada para subsecuentes operaciones.

Este tipo de servicio, así como su mecánica de operación es similar al de las empresas de Factoraje que se desarrollan en el mercado nacional y podrá variar de acuerdo con las políticas establecidas por cada Empresa de Factoraje. Además, en la modalidad de Factoraje Internacional, se otorga otro servicio el cual se denomina **Factoraje Internacional Con Cobertura de Riesgo (11)**.

La cobertura de riesgo es la protección a la empresa exportadora contra la posible insolvencia de la empresa importadora a través de los servicios del Factor Exportador con el Factor Importador y que a continuación se detalla.



DESCRIPCION DEL ESQUEMA ANTERIOR.

- 1.- Se exporta e importa mercancía a la Empresa importadora y exportadora.
- 2.- La Empresa exportadora solicita a su Factor exportador protección contra la posible insolvencia del importador.
- 3.- El Factor exportador, a su vez, solicita al Factor importador información sobre el Cliente importador y la autorización de la cobertura de crédito.
- 4.- El Factor importador realiza por su parte la investigación al deudor importador sobre su solvencia económica y si la información es positiva, el Factor importador autoriza la línea de cobertura de crédito hasta por el monto solicitado.

Una vez autorizada la cobertura de crédito se procede a realizar la exportación de productos sin riesgo de insolvencia por parte del importador. En caso de incumplimiento por parte del Cliente importador, el Factor importador realizará el pago de los adeudos en su totalidad, 90 días después de la fecha de vencimiento.

2.5 VENTAJAS Y LIMITACIONES QUE OFRECE EL FACTORAJE :

Una vez explicados cada uno de los servicios que ofrece el Factoraje a los empresarios, es conveniente analizar las ventajas y limitaciones en las negociaciones de estos servicios tanto para la empresa solicitante como para la Empresa de Factoraje (15):

DESDE EL PUNTO DE VISTA EMPRESA :

EMPRESA SOLICITANTE

VENTAJAS	LIMITACIONES
<ul style="list-style-type: none">* Apoyo financiero a su capital de trabajo.* Liquidez inmediata.* Disminuye los costos de crédito y cobranza.* No genera pasivos.	<ul style="list-style-type: none">* Responsabilidad solidaria de los cedentes sobre los documentos de crédito.* Los documentos cedidos son tomados entre el 60% y 70% de su valor.* Los costos en los cuales incurre el Factoraje pueden ser mayores que los que la empresa eroga.* El Factoraje es sólo para empresas de alta rentabilidad.* Los costos financieros en los que incurre son elevados.

EMPRESA EXPORTADORA

VENTAJAS	LIMITACIONES
<ul style="list-style-type: none">• El tiempo en dinero invertido en el proceso de cobranza puede ser utilizado en otra actividad productiva.• La empresa puede exportar con la seguridad de hacer efectiva la cobranza.• La empresa obtiene ahorro en gastos de comunicación.• Libera a las empresas exportadoras de trámites largos con su cobranza.• La empresa recupera al 100% el valor de la factura.	<ul style="list-style-type: none">• El costo del servicio ofrecido por el Factor es elevado.• La cartera de clientes internacionales a ceder deberá ser de reconocido prestigio.• El producto de exportación deberá ser de alta calidad hacia los mercados internacionales.

Los servicios de Factoraje van encaminados a apoyar a empresas que se encuentran en México, mediante el financiamiento que se les otorga de sus cuentas por cobrar y por pagar, en operaciones nacionales e internacionales. Logrando ser un servicio primordial para las empresas con problemas en sus ciclos operativos.

2.5.2. DESDE EL PUNTO DE VISTA FACTOR.

A continuación se detallan.

EMPRESA DE FACTORAJE INTERNACIONAL.

VENTAJAS	LIMITACIONES
<ul style="list-style-type: none">* La garantía en la cobertura de riesgo en las operaciones internacionales.* Cuenta con un corresponsal en el país de importación.* Investigación de cuentas en el extranjero para garantizar las operaciones mercantiles.	<ul style="list-style-type: none">* Costos elevados en negociaciones internacionales.* Mayor competitividad en este tipo de servicios con las demás empresas de factoraje.* Falta de difusión de este tipo de servicios.

EMPRESAS DE FACTORAJE NACIONAL.

VENTAJAS	LIMITACIONES
<ul style="list-style-type: none">* Colocación de recursos a través de cartera seleccionada al cliente.* Los servicios de Factoraje son ofrecidos a cualquier tipo de empresa, pequeña o grande.* La recuperación de su cartera es total, ya que aun siendo incobrables el Factor la liquidará al Cedente.	<ul style="list-style-type: none">* Debido al amplio mercado nacional que tiene el Factor, éste es insuficiente para cubrir las necesidades financieras con sus servicios.* A causa del alto costo de servicio la demanda es reducida.* Falta de promoción y difusión de servicios.* Cobertura geográfica limitada.

T E M A T R E S:

EL FACTORAJE INTERNACIONAL ANTE LA APERTURA COMERCIAL.

Con motivo de la apertura comercial en nuestro país, se considera necesario que empresas del sector financiero, principalmente Casas de Factoraje, den un mayor apoyo a la pequeña y mediana industria, con el objeto de que pueda introducirse en el mercado internacional, objetivos que se preveen en la economía nacional.

El Factoraje financiero es una herramienta a favor de las empresas exportadoras, para un mejor desenvolvimiento a nivel internacional, que otorga un mayor control sobre los productos y la cobranza de las ventas al extranjero.

3.1 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO Y LA INDUSTRIA MEXICANA

3.1.1. ANTECEDENTES

En el año de 1983, México inicia un decidido cambio estructural orientado a lograr una estabilidad macroeconómica permanente y una incursión adecuada y competitiva en los mercados internacionales, buscando de esta manera tener un mayor crecimiento económico y comercial. Con este

último motivo se originan los acuerdos internacionales que a continuación se enlistan.

FIRMA :

- | | |
|---|-----------------|
| - Mercado Común Centroamericano. | Septiembre-1986 |
| - G.A.T.T. | Octubre-1987 |
| - Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. | Octubre -1990 |
| - C.E.E. (Comunidad Económica Europea) | Diciembre-1990 |
| - Acuerdo Comercial México Y Japón. | Junio - 1991 |
| - Tratado de Libre Comercio
(Canadá, EE.U.U. Y México) | Agosto-1992 |

(Ver Gráfica 3)

Cabe destacar que no sólo son estos acuerdos o tratados internacionales, sino que para 1993 se espera contar con más convenios en Sudamérica en materia comercial (18).

Entre ellos:

- México -- Chile
- México -- Colombia-Venezuela
- México -- Costa Rica

Es importante recalcar que el Tratado de Libre Comercio por su magnitud y trascendencia en los sectores que abarca el acuerdo, requirió de un minucioso estudio por parte de los representantes comerciales de los siguientes países:

Al respecto se presentan algunos puntos a homogeneizar :

I La apertura de sus fronteras para la exportación e importación de productos contemplados en este acuerdo, los cuales deben garantizar una alta calidad en los mercados mundiales.

II Eliminación total de los impuestos y aranceles de los productos a comercializar.

Ya que este acuerdo tiene como finalidad primordial:

1.- La promoción de un mejor y más seguro acceso de nuestros productos en los mercados de E.E.U.U. y Canadá.

2.- Reducir la vulnerabilidad de nuestras exportaciones ante medidas unilaterales y discrecionales.

3.- Permitir a México acelerar el cambio estructural en su economía, a través de una modernización tecnológica que convierta a la industria mexicana en un exportador sólido en los mercados mundiales (Ver Gráfica 4).

Pero esto no podrá llevarse a cabo, si a las empresas no se les garantiza un acceso permanente y seguro de sus exportaciones. Otra finalidad es crear un mecanismo justo para la solución de controversias comerciales entre los tres países, dado que este Tratado será conformado por más de 360 millones de habitantes, el más grande del mundo.

Por otra parte, y dada su situación compleja, nuestro país requiere definir líneas y planes de acción para los diversos sectores que estarán incluidos en las negociaciones de este acuerdo, el cual en un plazo mediano marcará en nuestra economía una tendencia favorable en todos y cada uno de nuestros sectores, logrando una balanza comercial favorable y haciendo que este proceso se dé en su totalidad durante los próximos ocho años.

3.1.2. TEMAS DE NEGOCIACION :

El 12 de agosto de 1992, se dieron por terminadas las negociaciones para llegar a un acuerdo multilateral entre E.E.U.U., Canadá y México, en cuanto a la liberalización gradual de sus fronteras, que permitirá establecer canales de comunicación comercial para los tres países.

A continuación se mencionan los diferentes temas de negociación y grupos de trabajo:

I.- Acceso a mercados.

- a) Aranceles y barreras no arancelarias.
- b) Reglas de origen.
- c) Compras gubernamentales.
- d) Agricultura.
- e) Industria automotriz.
- f) Industria textil.
- g) Petroquímicos.

II.- Reglas de Comercio.

- a) Salvaguardas.
- b) Antidumping.
- c) Subsidios e impuestos compensatorios.
- d) Normas.

III.- Servicios.

- a) Principios generales.
- b) Financieros.
- c) Seguros.
- d) Transporte terrestre.
- e) Telecomunicaciones.

IV.- Inversiones.

V.- Propiedad Intelectual.

VI.- Solución de Controversias.

El punto a tratar en este trabajo, será el de los servicios financieros, que está integrado por Bancos, Casas de Bolsa, Aseguradoras, Empresas de Arrendamiento y Factoraje Financiero.

Estas últimas debido a su trayectoria en los seis años anteriores y la facilidad con la cual apoyan a los diferentes empresarios en sus

operaciones financieras, tanto domésticas como internacionales, tendrán un mayor auge con la apertura comercial que se dará a partir de 1993, se espera liberar paulatinamente el mercado en el que se desenvuelven, bajo ciertas restricciones (como por ejemplo la Participación Extranjera de un 10 a un 20%), establecidas por México para liberar su mercado en un periodo de transición de 1993 al año 2000, ya que por razones de salvaguardas se pretende establecer en este periodo una serie de principios que permitan la mejor conducción entre los tres países en materia financiera (21,22).

Dichos principios se basan en los siguientes seis preceptos:

I PRESENCIA COMERCIAL Y OPERACIONES TRANSFRONTERIZAS.

Los proveedores de Servicios Financieros de un país miembro del T.L.C., podrán establecerse en otra nación que integre dicho acuerdo, para realizar operaciones de Banca, Seguros, Valores, y otros servicios de naturaleza financiera (Arrendadoras, Empresas de Factoraje y Casas de Cambio). Cada país permitirá a sus residentes adquirir servicios financieros en el extranjero, sin imponer restricciones adicionales a las ya vigentes para dichas operaciones (22).

II TRATO NO DISCRIMINATORIO.

Cada país deberá otorgar trato nacional, referido éste como igualdad de oportunidades para competir, así como trato especial a los prestadores de servicios financieros que operen en su territorio. Se considera que una medida otorga igualdad de oportunidades para competir cuando no coloca en desventaja a los prestadores de servicios financieros extranjeros en referencia a los nacionales.

III PROCEDIMIENTOS DE TRANSPARENCIA.

Para procesar las solicitudes de operación en los mercados financieros de cada país, se acatará lo siguiente :

a) Se informará a las personas interesadas los requisitos necesarios para establecerse en nuestro país y poder realizar operaciones financieras.

b) A petición del interesado, se proporcionará información relativa a la situación del trámite de la solicitud.

c) Se emitirá, en medida de lo posible, la resolución administrativa sobre la solicitud de operación, en un plazo no mayor de 120 días.

d) Publicará las medidas de aplicación general a más tardar en el momento en que entren en vigor y, cuando sea posible, ofrecerá a los interesados la oportunidad de hacer observaciones sobre las medidas y disposiciones financieras que se proponga adoptar.

e) Establecer uno o más centros de información donde se pueda responder preguntas relativas a las disposiciones aplicables sobre el sector de servicios financieros.

IV MEDIDAS CAUTELARES Y BALANZA DE PAGOS.

No obstante cualquier otra disposición del Tratado, los gobiernos conservarán facultades para expedir regulaciones razonables que tengan el propósito de salvaguardar la integridad y estabilidad de sus sistemas financieros. Los países también podrán adoptar, en circunstancias específicas, medidas que tengan como propósito proteger la balanza de pagos.

V CONSULTAS.

El Tratado establece procedimientos específicos de consulta sobre asuntos relativos a servicios financieros entre los países miembros.

VI COMPROMISOS DE LOS PAISES.

México permitirá a las empresas financieras establecidas conforme a la Ley de otro país miembro del T.L.C., establecer en su territorio instituciones financieras, las cuales estarán sujetas a reglas del mercado financiero interno como son:

1) La inversión en el mercado bancario será de un 8 a un 15%, y para los inversionistas individuales el límite máximo será del 1.5%.

2) En las Empresas de Factoraje se manejará un porcentaje que será de un 10 a un 20% del mercado, y para las inversiones individuales de este tipo el importe máximo será un 4%, que serán aplicables durante un periodo de transición que concluirá en el año 2000.

3) A partir de esa fecha, México podrá aplicar salvaguardas temporales en los sectores de la Banca, Casas de Bolsa, Arrendadoras y Empresas de Factoraje (22).

3.1.3. BENEFICIOS Y LIMITACIONES DEL ACUERDO COMERCIAL Y EL FACTORAJE.

Con base en el estudio realizado en el punto anterior, es necesario mencionar de qué manera el Tratado de Libre Comercio traerá consigo aspectos de gran beneficio para nuestro país sin olvidar las limitaciones que conlleva, principalmente en el sector financiero, que intervendrá en la negociaciones para su liberalización gradual en las operaciones fronterizas.

Ahora bien, los beneficios adicionales para nuestro país en las actuales negociaciones con Canadá y E.E.U.U. son:

- Reducción gradual del desempleo en México, con la apertura comercial.
- Inversión extranjera en México en el sector financiero, así como industrias con promoción para su desarrollo.
- Llevándose a cabo un adecuado convenio trilateral en un largo plazo (ocho años) es de esperarse una rápida reactivación de la economía mexicana, conforme a la inversión extranjera en el sector financiero.
- Eliminación total de aranceles y políticas económicas proteccionistas que vayan en perjuicio de las empresas exportadoras de México (23).

LIMITANTES :

- Debido a los intereses en cada uno de los países integrantes puede darse el caso de una economía proteccionista e, inclusive, el rompimiento de algún precepto del acuerdo, lo cual conlleve a una disputa comercial con cualquiera de los tres países.
- Se presenta una problemática diferente en cada país con distintos idiomas, tecnología, nivel cultural y salarios que provocaría desigualdades en las relaciones comerciales.

-La inversión extranjera podrá provocar daños irreversibles en nuestra ecología, debido a los altos niveles de contaminantes que se darán por la elaboración de los diferentes productos que E.E.U.U. no elabora en su país por su alto índice de contaminación, pero que son indispensables para su economía; motivo por el cual serán trasladados a México.

-Con la inminente apertura comercial las empresas deberán mantener una calidad y servicio competitivo con el extranjero, ya que de no hacerlo se enfrentarían a una fuerte competencia y bajos márgenes de utilidad. Como consecuencia muchas empresas tendrán que desaparecer o bien transformarse en comercializadoras de productos de terceros.

-Los organismos financieros en México desgraciadamente no cuentan con el factor humano debidamente capacitado, así como tampoco una tecnología avanzada que permita ser competitivos ante nuestros países vecinos.

-Dadas las discrepancias en las economías de los tres países, con motivo de los niveles inflacionarios de cada uno de éstos, se considera muy difícil lograr un adecuado desarrollo en las relaciones comerciales que se lleven a corto plazo (23).

3.2.- LAS EMPRESAS EXPORTADORAS E IMPORTADORAS CON APOYO DEL FACTORAJE EN EL T.L.C.

Debido a la apertura comercial en nuestro país, se espera que las negociaciones comerciales mantengan un rumbo satisfactorio, y que reactiven los diferentes sectores de nuestro mercado nacional. Sin embargo y dadas las constantes discrepancias que han existido en las negociaciones, el sector empresarial busca en cada momento penetrarse más en el futuro interno y externo de nuestro país.

Es por ello que en la actualidad la pequeña y mediana empresa busca establecerse en primer lugar en los mercados internos, y posteriormente en los externos.

Este último es de vital importancia ya que la mayoría de dichas empresas no cuentan con una infraestructura adecuada ni con una tecnología avanzada que les permita competir en los mercados internacionales, ya que una liberalización inmediata de los mercados entre los tres países provocaría ciertos efectos sobre nuestros sectores productivos de gran importancia (24).

Estos efectos son los siguientes :

- **Provocar**ía una competencia sumamente agresiva ya que se disputaría el mercado interno, no sólo proveedores nacionales, sino además los extranjeros.
- También habría de establecerse una reducción del margen de utilidad sobre los productos que serán comercializados.

Estos efectos darían como resultado un severo golpe al sector empresarial, ya que para poder hacer frente a lo que suceda primero, deberá reducir sus costos y elevar la calidad y el servicio competitivo, para así poder participar en la eminente apertura comercial, dado que de no llevarlo a cabo provocarí a que gran parte de la planta productiva tendería a desaparecer o transformarse especialmente en comercializadoras de los mismos productos que se distribuyen en nuestro país por cuenta de los integrantes de este acuerdo .

Por otra parte, en aras de lograr no sólo sobrevivir en el mercado actual, sino de seguir teniendo participación, las empresas deberán prepararse para hacer frente ante esta competencia mundial.

En los aspectos que deberán considerarse como optativos para el desarrollo de las empresas están los siguientes:

- Encaminar nuevas acciones para obtener productos con "calidad competitiva", es decir, productos que no sólo compitan en el mercado mundial, sino que además sean preferidos por estar bajo la garantía de "calidad competitiva".
- Darle un valor extra a lo que se produce, ya sea en servicio o en prestación, es decir, dar a conocer nuestros productos para que éstos sean confiables para los diferentes consumidores y, por supuesto, preferidos.
- Contar con una tecnología adecuada de primer nivel, no sólo en un plano nacional sino también en el internacional.
- Acelerar y dar mayor eficiencia a los procesos productivos del sector empresarial con el objeto de abatir costos y de mantener un margen de utilidad adecuado y una estructura financiera sana , y por supuesto:

- La reducción de gastos y costos innecesarios en la planta productiva, manteniendo lo esencial para una adecuada marcha del negocio.

Simultáneamente a los esfuerzos encaminados a lo expresado en los tres últimos puntos en cuanto a tener una tecnología de primer nivel, acelerar los procesos productivos y reducir costos; el sector empresarial busca que el Estado establezca una economía estable para incrementar en lo posible el volumen de su producción para sus ventas en el inicio de las relaciones comerciales (24).

Por otra parte, para poder realizar este plan de acción, será necesario que tanto el Gobierno Federal como el sector empresarial pongan en marcha los siguientes puntos:

- * Mantener una estructura administrativa ágil que no burocratice los procesos productivos.
- * Optimizar los recursos de capital de trabajo, vigilando su nivel en función a las ventas, y por último:
- * Contar con un personal altamente calificado y motivado en todas sus áreas.

Todo lo anterior está encaminado a que las empresas cuenten con recursos humanos, técnicos y financieros adecuados. Este último es de vital importancia para las diferentes empresas mexicanas, ya que su mayor impacto será en el proceso de modernización de toda la planta productiva. Y para poder llevar a cabo esto, las empresas buscarán allegarse los recursos adicionales para hacer frente a una modernización inmediata a través de :

- Aportaciones adicionales por parte de sus accionistas.
- Emisión de papel comercial a través de oferta pública.
- Financiamiento por parte de instituciones financieras.

En lo que respecta a instituciones financieras las empresas deben buscar operaciones de financiamiento a través de créditos a corto y largo plazo, con atractivas tasas preferenciales que permitan al sector financiero avanzar hacia una mayor competencia en la economía de nuestro país.

El financiamiento es otorgado al sector empresarial, principalmente por las siguientes instituciones :

- Bancos
- Bancos de Desarrollo.
- Arrendadoras Financieras.
- Almacenes Generales de Depósito.
- Uniones de Crédito
- Empresas de Factoraje Financiero.

Este último, se considera una de las mejores opciones para financiarse a corto plazo a través de los propios activos realizables de las empresas, ya que el mercado natural del Factoraje son los sectores con mayor grado de competitividad, como por ejemplo:

SECTOR INDUSTRIAL	SECTOR COMERCIAL	SERVICIOS
<ul style="list-style-type: none">* Laboratorios químicos* Autopartes* Papel y empaque* Industria textil	<ul style="list-style-type: none">* Tiendas Departamentales	<ul style="list-style-type: none">* Hoteles* Seguros* Transportes

Actualmente otro mercado del factoraje que ha sido favorecido es la mediana empresa así como las empresas en crecimiento, ya que éstas enfrentan en su mayoría problemas de liquidez inmediata en sus flujos de fondos, debido a plazos de venta elevados en relación con cuentas por cobrar. Además, el uso del crédito bancario les es limitado debido a que este se basa principalmente en: (24)

- * La fortaleza de su estructura financiera.
- * La fuente de ingresos por sus servicios o que sus productos sean constantes en el mercado.
- * Su cartera de clientes sea de primer nivel.

Por lo que el Factoraje ofrece sus servicios, no sólo en el financiamiento a través de su cartera de clientes, sino que además dá un servicio completo en la administración y gestión de cartera crediticia y sobre todo para eliminar la incertidumbre de las empresas que se dedican tanto a la importación como a la exportación. El Factoraje los apoya como un intermediario financiero que permite garantizar la realización adecuada de sus operaciones comerciales, ya que vender en el mercado internacional implica mayores oportunidades mayor número de mercados y consumidores, pero también mayores dificultades financieras y comerciales.

De esta manera, el Factoraje financiero con el afán de compenetrarse en los mercados mundiales a través de las empresas exportadoras e importadoras, establece un mecanismo de financiamiento para este sector ocupandose de:

- El financiamiento con el que serán apoyadas.
- Cobertura de riesgos reduciendo al máximo la falta de cobro o envío de productos según sea el caso.
- La administración adecuada de cuentas por cobrar.

En conclusión, las empresas de Factoraje con la apertura comercial a darse en los siguientes años, podrá ser un mecanismo de financiamiento no sólo en el mercado nacional sino además en operaciones mercantiles en el mercado mundial, punto bastante importante para promover el desarrollo y

crecimiento del sector industrial que en su mayoría lo constituye la micro y la pequeña empresa mexicana.

3.2.1. PERSPECTIVA DE LA ECONOMIA DE MEXICO EN GRAFICAS

Debido a las circunstancias que enfrenta el sector empresarial, tanto en los servicios de exportación como de importación, y en busca de un medio de financiamiento o intermediario financiero, las empresas deben de tomar en cuenta la tendencia comercial que ha tenido nuestro país en estas actividades y también tener una visión global del futuro acerca de la posición de nuestra balanza comercial, tomando en cuenta la tendencia histórica del país.

A continuación se presenta el comportamiento de las exportaciones e importaciones que ha tenido nuestro país a lo largo de cuatro años, con el objeto de conocer la situación económica que en muy pocas ocasiones ha sido superavitaria. Por lo que el sector empresarial, como se mencionó en el punto anterior, tendrá que establecer un plan de acción que permita en un futuro cercano obtener resultados positivos en nuestra balanza comercial (Ver gráfica 5).

Por otra parte, cabe mencionar que el sector empresarial al plantear sus lineamientos a seguir para la realización de sus objetivos, debe tomar en cuenta que se encuentra conformado en un 80% por pequeñas y medianas empresas que en muchas ocasiones no cuentan con los recursos suficientes ni con la tecnología adecuada para incursionar en el mercado mundial.

Para mejorar su competitividad dichas empresas deberán obtener recursos suficientes para modernizar su planta productiva y así revertir los resultados que en la actualidad se han traducido en mayor número de importaciones sobre todo del mercado americano. La industria manufacturera acapara el 88% de las importaciones, lo cual contribuye en gran medida al déficit comercial (Ver gráfica 6).

La Banca Nacional, y los intermediarios financieros como Aseguradoras, Afianzadoras, Casas de Factoraje y Arrendamiento tendrán un gran compromiso para apoyar a estos sectores en la asignación de recursos para la modernización de su planta productiva. Por ello el acuerdo comercial entre Estados Unidos, Canadá y México ha puesto especial atención en la apertura de los servicios financieros y que para los intermediarios será

prácticamente inmediata sin olvidar que nuestro país estableció ciertas restricciones en la apertura del mercado financiero con el objeto de no perder el control sobre la economía nacional.

Pero la apertura económica de nuestro país no sólo se limita a nuestro vecinos del norte, además tendremos que competir con el segundo mercado más grande de norteamérica: Canadá, que como se observa en la gráfica 4 y 7, representa un gran reto económico ya que al ampliar nuestro mercado traerá con ello grandes captaciones de divisas y por consiguiente incrementará nuestras exportaciones hacia el mercado canadiense que en los últimos años como se observa en la gráfica ha sido deficitaria. No obstante se espera que con la apertura gradual esta revierta sus resultados.

Para nuestra economía nacional en su conjunto la apertura financiera podrá ser positiva en la medida que se ofrezcan sus servicios a costos más bajos y plazos más largos para el pago del crédito, y así reactivar nuestros sectores productivos.

Para el sistema financiero en particular representa un desafío de grandes proporciones ya que al ingresar la industria mexicana en estos mercados necesitará además de incrementar su producción para satisfacer las exigencias de sus nuevos clientes, allegarse de recursos financieros rápidos y económicos, así como de un intermediario financiero que garantice la realización de las exportaciones e importaciones en el mercado mundial. Es por ello que uno de los principales intermediarios financieros deberán ser las Casas de Factoraje con sus servicios internacionales, que permitirá en gran medida controlar y garantizar, los problemas de cobranza en el mercado mundial a través de su corresponsalía en los diferentes países que tiene el Factoraje.

TEMA CUATRO:

MECANISMOS DE FINANCIAMIENTO SIMILARES A LOS OFRECIDOS POR EL FACTORAJE

Una vez conocido el Factoraje y sus servicios es conveniente indicar que en nuestro país es de principal interés la obtención de recursos financieros a través de crédito, medios que tienen similitud al Factoraje, estos procedimientos que fueron creados por la Banca Nacional con el objeto de apoyar al sector empresarial para que puedan cubrir sus necesidades inmediatas tanto domésticas como internacionales, facilitando en cierta medida su desarrollo y, por consiguiente, un crecimiento sostenido, planeando sus acciones de acuerdo con los cambios presentes y futuros para actuar en beneficio de ella misma y del entorno donde se desarrolla.

Estos servicios tienen como función principal el apoyar al empresario mediante el otorgamiento de efectivo a cambio de las cuentas por cobrar, sean éstas domésticas ó internacionales, que se originen por la actividad comercial a la cual está enfocada. El empresario obtiene, además de los recursos, los siguientes servicios (6).

- Financiamiento inmediato de sus cuentas por cobrar.
- Otorgamiento de capital de trabajo a corto plazo.
- Administración de las cuentas por cobrar.
- Gestión de cobranza cuando sea delegada.
- Simplificación de gastos administrativos para el cobro de sus cuentas por cobrar.

4.1. LOS FINANCIAMIENTOS A CORTO PLAZO PARA EL SERVICIO DOMESTICO E INTERNACIONAL.

Es importante conocer que no sólo el Factoraje Financiero busca apoyar a las diferentes empresas en el financiamiento de sus ciclos operativos en virtud de que la banca privada otorga por medio de mecanismos similares de financiamiento de recursos que promueven el desarrollo industrial en nuestro país.

Los financiamientos a corto plazo -o dicho de otro modo, autoliquidables-, se otorgan con el objeto de cubrir sus necesidades internas de tesorería; apoyando así sus ciclos operativos (9).

Por lo tanto, los créditos que tienen una similitud con los que otorga el Factoraje Financiero en el mercado nacional son:

I Descuentos Mercantiles:

Este financiamiento opera cuando un banco descuenta un porcentaje de los títulos de crédito cedidos en propiedad, mediante el endoso de Letra de Cambio o Pagaré, provenientes de operaciones mercantiles de un Cliente (24).

II Préstamos Quirografarios con Colateral:

Es el financiamiento de las ventas documentadas, quedando en garantía los documentos de operaciones mercantiles. Debiendo formalizarse mediante contrato de Cesión de Derechos, cuando aquéllos sean Facturas, Contrarrecibos, Avances de Obra. El Pagaré y la Letra de Cambio serán mediante endoso (24).

Con esta clase de créditos se ha logrado que el sector empresarial tenga mayor oportunidad de afrontar sus constantes necesidades de financiamiento. Cabe comentar que la Banca y el Factoraje Financiero no sólo ofrecen estos servicios a nivel nacional, además otorgan servicios de intermediación Financiera a nivel internacional apoyando a los grupos empresariales en sus negocios en el mercado mundial.

La necesidad que tienen las empresas mexicanas para financiar sus operaciones mundiales ha provocado que busquen recursos adicionales así como un intermediario que supervise debidamente las relaciones en sus negocios internacionales. De esta manera, la banca nacional y las casas de Factoraje han apoyado ampliamente a las diferentes empresas en sus actividades internacionales, a través de fuentes de financiamiento como: (25)

- Ventas de Fondeo Automático de Cartera (FACE)
- Ventas de exportadores indirectos (FACTORAJE)
- Financiamiento a la exportación a través de FORFAITING.
- Garantía sobre el financiamiento a la exportación e importación.

4.1.1 CREDITOS NACIONALES

4.1.1.1. DESCUENTOS MERCANTILES:

Este tipo de operaciones se realiza a través del financiamiento bancario, donde la institución adquiere la personalidad de Descotador, ya que adquiere títulos de crédito a cargo de un tercero mediante documentos mercantiles debidamente negociables (26).

- Letra de cambio.
- Pagaré.

El Cliente, titular original de los documentos, asume la personalidad de Descontatario del banco, obteniendo de esta operación un anticipo sobre los documentos descontados. Por su parte el banco retiene por anticipado la comisión e intereses.

Para ambas partes sus beneficios son:

El Cliente (Descontatario), obtiene los recursos en forma anticipada hasta de un 80% de su valor, mientras que el 20% restante por concepto de aforo, le será liquidado al cobro de los documentos (24).

El Banco (Descontador), obtiene un rendimiento o margen de intermediación (Intereses), ya que por haber absorbido el riesgo total de la operación pactada entre el Descontatario y un tercero, el Banco se beneficiará con obtener la confiabilidad del Descontatario para futuros negocios mercantiles, a través de su cartera por cobrar. Este tipo de crédito se realiza en operaciones financieras a corto plazo específicamente 90 días.

Para el Banco este tipo de operaciones representa un alto riesgo debido a los diferentes documentos a descontar de terceros, ya que desconoce su solvencia económica de los mismos. No obstante, el Banco establece condiciones similares a las de una Casa de Factoraje con el objeto de reducir los índices de devolución y así evitar al Cliente problemas de liquidez inmediata (24).

Reglas y Políticas de Operación:

-Los documentos a descontar deben provenir de operaciones mercantiles efectivamente realizadas.

-No deben recibirse Letras de Cambio o Pagares provenientes de operaciones de complacencia entre el Cliente y el girado.

-Los aceptantes o suscriptores de los Títulos de Crédito a descontar, deben ser personas físicas o morales de reconocida solvencia económica.

-Todos los clientes a los que se les descuenten documentos deben dar autorización al banco correspondiente para que los documentos devueltos Letra de Cambio, Pagaré, Facturas, Contrarrecibos, Avances de obra sean descontados de sus cuentas bancarias.

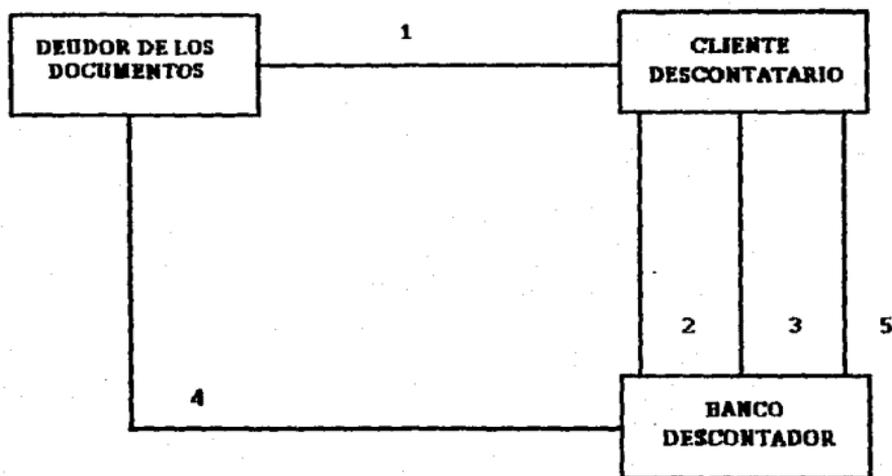
-Los documentos a cargo del público en general, Facturas, Pagaré, Letra de cambio, Contrarrecibos por política de Institución Financiera, no son aceptados ya que reflejan un alto nivel de devolución.

-No son aceptados documentos por cobrar cuando éstos se hayan dado en garantía para la obtención de los crédito salvo la autorización expresa de la otra Institución.

Este financiamiento al ser utilizado adecuadamente y con apego a las reglas establecidas por la Institución, puede brindar al Cliente beneficios similares al de Factoraje con Recursos.

Por ello antes de iniciar operaciones de descuento, el Banco debe investigar al posible Cliente, así como el grado de solvencia económica de los libradores de dichos documentos, para evitar incurrir en graves problemas de recuperación (22).

Por lo anterior, y con objeto de conocer la mecánica de operación de este financiamiento, a continuación se presenta el siguiente esquema:



DESCRIPCION DEL ESQUEMA ANTERIOR:

- 1.- El Cliente y Deudor realizan operaciones mercantiles estableciéndose un plazo para la liquidación de sus documentos (Letra de Cambio o Pagaré)
- 2.- El Cliente descuenta sus documentos con el Banco para que le sean liquidados el importe de los documentos en un plazo menor al acordado con el tercero.

3.- Previo estudio de crédito por parte del Banco, éste abona al Cliente (Descontatario), hasta un 80% del valor de sus documentos reteniéndosele los intereses y comisiones generados por el financiamiento anticipadamente. El 20% restante, es liquidado una vez realizado el cobro de los documentos.

4.- El banco realiza el cobro de los documentos al Deudor, al vencimiento de aquéllos.

5.- El Banco liquida al Cliente el 20% del remenente de los documentos cedidos a su cargo.

Cabe mencionar que tanto un Banco como un Factor, tendrán las mismas operaciones de este tipo. Sin embargo, su figura jurídica cambiará de la siguiente manera: (22)

	PARA EL BANCO	PARA EL FACTOR
DENOMINACION	Descontador	Comprador
CLIENTE	Descontatario	Cedente
DOCUMENTO	Letra de cambio y Pagaré	Contrarecibo Letra de cambio y Pagaré
COMPRADOR	Librador del documento	Librador del documento
CONVENIO	Línea de Crédito	Contrato de cesión de derechos

DIFERENCIAS ENTRE EL BANCO Y UN FACTOR EN OPERACIONES DE DESCUENTO.

Bancos:

-Una vez establecida una línea de descuento a un Cliente, éste podrá descontar sus documentos de cartera especificados y no los documentos de los clientes.

-El Banco sólo cobra una comisión de apertura de crédito, así como los gastos inherentes al cobro de los documentos, cuando a éste le haya sido delegada y los rendimientos por el financiamiento otorgado de su cartera de clientes.

-Los intereses de los documentos descontados son cobrados por anticipado a la realización de la operación.

-Una vez que se autoriza al Cliente para descontar sus documentos y obtener financiamiento anticipado, éste último no podrá descontar más de un 20% en documentos de un mismo girado (24).

Casas de Factoraje:

-El Factoraje una vez autorizada la atención a un Cliente en cualquiera de sus servicios, podrá recibir sólo los documentos de los clientes a los que se le haya autorizado a descontar.

-El Factoraje cobra comisiones por investigación de documentos a descontar de su cartera por cobrar del Cliente que en muchas ocasiones son demasiado elevadas a comparación de un banco e inclusive con otro Factor.

-Los intereses son cobrados por el Factor de acuerdo con la negociación establecida, esto es, de manera anticipada, o al vencimiento de cada documento descontado.

-Al realizar operaciones mercantiles con sus clientes el Factor puede descontar los documentos siempre y cuando no sobrepase su línea autorizada (11).

4.1.1.2 PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS CON COLATERAL:

Este tipo de operaciones tiene como objeto otorgar a una persona Moral o Física un financiamiento equivalente a un tanto por ciento del valor nominal de los títulos de crédito que posea, ya sea: Letra de Cambio; Pagaré; Contrarrecibo o Estimación de obra.

Estos documentos, a su vez, son entregados en garantía como respaldo del financiamiento solicitado, además de suscribir un pagaré a favor del banco con el objeto de garantizar debidamente la operación que se realiza.

Los documentos a descontar serán, de acuerdo con su importancia, los siguientes: (26)

-Letra de Cambio.

-Pagaré.

-Contrarrecibo.

-Estimación de Obra.

Los dos primeros, por ser documentos mercantiles provenientes efectivamente de operaciones del mismo orden, serán tomados por el Descontador en un 70% de acuerdo con el valor nominal, mientras que el restante quedará como margen de seguridad. Por su parte los 2 últimos dadas las características contenidas en ellos y en apego a las políticas de las Instituciones Financieras (en este caso la Banca Nacional y las Casa de Factoraje) deberán tomar estos documentos mediante un contrato mercantil denominado "Cesión de Derechos" con el objetos de perfeccionar la garantía para que los documentos a su vez tengan validez oficial ante las Instituciones Financieras (24).

Por otra parte, la finalidad de este tipo de operaciones en favor del Descontatario (Cliente) serán las mismas que en el tema anterior, es decir,

darle mayor fluidez en su circulante con el objeto de evitar un deterioro en sus finanzas y así poder contar con recursos líquidos para realizar operaciones de oportunidad.

Pero al igual que el Descontatario, el Descotador deberá estar garantizado para la realización de estas operaciones ya que como son negociaciones de financiamiento a corto plazo no existe una garantía real que cubra las futuras operaciones que se pacten. No obstante se puede considerar como garantía para este tipo de transacciones, además de las propias del crédito las cuales serán los documentos a descontar.

- Carta-Fianza expedida por los principales Accionistas de la solicitante.
- Aval de reconocida solvencia económica.

Estas garantías estarán en función del grado de riesgo que hayan determinado el Descotador por medio de un análisis financiero y que por política de una institución de crédito será el 100% del valor de los documentos (24).

Ahora las características primordiales son:

- I Las operaciones de descuento de documentos mercantiles son de Pagaré y Letra de Cambio principalmente.
- II Los contrarrecibos y las estimaciones de avance de obra serán manejadas siempre y cuando su descuento sea formalizado mediante contrato de Cesión de Derechos.
- III El plazo máximo de vencimiento de cada operación en línea disponible será de 90 días.
- IV Los intereses podrán ser pagaderos en forma anticipada o al vencimiento del documento de mayor monto.
- V Los documentos a descontar serán recibidos en garantía de la operación a diferencia del descuento de documentos, que son recibidos en propiedad.

VI Los documentos serán provenientes de operaciones comerciales o industriales que se descuenten de primera mano.

VII A todos los clientes que se conceda préstamos con colateral, se les solicita autorización expresa para retirar de sus fondos en las instituciones los montos por los documentos devueltos (24).

Las diferencias esenciales entre los préstamos con Colateral y el descuento de documentos, son las siguientes:

-En los Préstamos con Colateral, al tomar los documentos al 70% de su valor nominal, existe un margen de protección que no existe en el Financiamiento de descuento mercantiles.

-En el Descuento de Documentos, éstos son adquiridos en propiedad, mientras que en los de Colateral se reciben como garantía prendaria.

-En el Descuento de Documentos, los intereses se cobran por anticipado, mientras que en los del Colateral pueden pactarse al vencimiento (22).

Una vez descrita la forma de como operan estos dos créditos se llega a la conclusión de que estos financiamientos son iguales a los del Factoraje con Recursos. Sin embargo, en la actualidad la Banca Nacional, en la gran mayoría de operaciones realizadas, prefiere utilizar los Préstamos Quirografarios con Colateral por considerar que:

- * Los documentos quedan en garantía de la operación a realizarse.**
- * Se financian a un 70% del valor de los documentos al Descontatario quedando un margen de seguridad para la institución, y por último:**
- * Los documentos a descontar son de operaciones pactadas con empresas de alto prestigio nacional que de una u otra forma aseguran la recuperación de los recursos financiados por la Institución (22).**

4.2 CREDITOS DESTINADOS AL FINANCIAMIENTO INTERNACIONAL.

La Banca Privada ha venido desarrollando una serie de servicios financieros con el propósito de apoyar integralmente las actividades de Comercio Exterior del país.

Estos servicios financieros son resultado de las acciones concertadas con los intermediarios financieros y empresas que participan en el proceso de producción y comercialización de bienes y servicios.

En este sentido la Banca Nacional y los organismos auxiliares de crédito con apoyo del Gobierno Federal, a través del Banco de Comercio Exterior, apoyan las actividades que llevan a cabo los exportadores directos, los proveedores de estos exportadores y las empresas con potencial para exportar, independientemente de su tamaño, dando énfasis al apoyo de las empresas "a desarrollar" o "Intermedios".

Los apoyos financieros al comercio exterior se canalizan por medio de la Banca Comercial, las arrendadoras financieras, casas de factoraje y las uniones de crédito. El interés del Gobierno Federal y las instituciones de crédito es continuar un proceso de simplificación en los mecanismos operativos que permitan la disposición de recursos de manera ágil y oportuna, y así apoyar el desarrollo de las actividades de Comercio Exterior del país.

Resulta primordial el apoyo financiero en condiciones preferenciales a los exportadores de productos primarios y manufacturados, a fin de promover sus ventas al exterior, y fomentar de esta manera el ingreso de divisas (25).

4.2.1.1 CREDITOS COMERCIALES:

En este tipo de financiamiento la banca actúa como intermediario financiero entre el comprador de productos o servicios de importación y el vendedor propietario del bien o servicio a exportar.

La institución en este caso puede ser el "Establecedor" del crédito comercial cuando lo otorga y "Negociador cuando únicamente efectúa la operación del mismo, pagando por cuenta de un corresponsal.

En este último caso, la institución no otorga crédito, únicamente realiza la operación por cuenta de otra institución, sin responsabilidad del banco Establecedor. Sin embargo, a petición del banco emisor, puede confirmarse el establecimiento de un crédito comercial irrevocable, agregando su obligación a la del banco emisor.

En otras palabras, se considera al crédito comercial como un instrumento de pago, emitido por una institución de crédito a solicitud de alguno de sus clientes. Su utilización garantiza al vendedor el pago del importe convenido, y al comprador la recepción de la mercancía en los términos que se pacten (25).

Considerando que este tipo de servicios al igual que en el Factoraje Internacional permite al Cliente el garantizar y a su vez evitar al alto riesgo que se corre por las operaciones de exportación e importación.

Elementos que los Integran:

Banco Establecedor: Es la Institución que otorga el crédito comercial, a solicitud del Cliente, previo estudio de viabilidad.

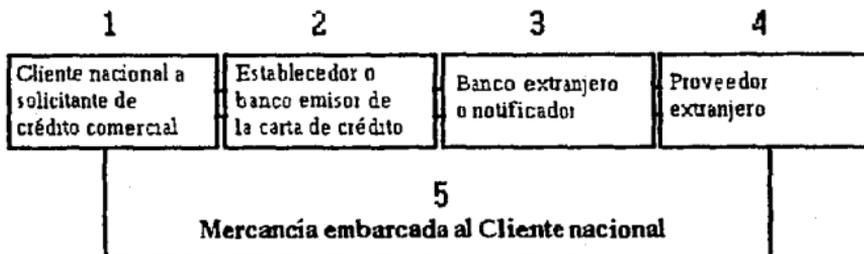
Banco Negociador o Notificador: Es la Institución de Crédito que se encarga únicamente de recibir, negociar o pagar al beneficiario del crédito, sin responsabilidad de su parte. Sin embargo, en operaciones de crédito comercial, el Banco puede aceptar la obligación de participar directamente en el proceso, de acuerdo al monto de la inversión que se establezca entre el Importador y Exportador.

Solicitante: Será la persona que solicita el crédito comercial Comprador o Importador (Ver tema dos de Factoraje Internacional).

Beneficiario: Es la persona Moral o Física que recibe el beneficio del crédito comercial por la venta de sus productos o servicios prestados (24).

A continuación y con objeto de explicar, con mayor claridad el modo de operar en este financiamiento, se presenta el siguiente esquema.

CREDITOS COMERCIALES



- 1.-Es a quien se le concede el crédito comercial (Comprador o Cliente).
- 2.-En esta apertura de crédito el Banco actúa como intermediario entre el comprador y el vendedor y únicamente realizará la operación con el Banco Negociador. Este podrá ser corresponsal nacional o el banco del proveedor en el extranjero, cobrando una comisión por apertura del 1% sobre el financiamiento otorgado, además de intereses por el periodo de financiamiento de acuerdo a C.C.P. más su margen de intermediación.
- 3.-Una vez recibida la notificación del banco del Cliente, el banco en el extranjero procederá a notificar al proveedor extranjero que ya puede requerir el pago correspondiente por la negociación establecida entre el Cliente y el proveedor.
- 4.-El Proveedor en el extranjero deberá de presentarse ante el Banco Negociador para requerir su pago, una vez que hubo enviado la mercancía a su Cliente, quien estableció el crédito comercial presentando los documentos que amparan la exportación de los productos.

5.-Una vez que el Proveedor en el extranjero embarca la mercancía y le es liquidado el importe de la negociación, el Banco Negociador notifica al Banco Emisor, y este último informa al Cliente, quien debe liquidar su adeudo por la importación correspondiente.

Este crédito tiene la características de otorgarse en dos variantes (22):

-Revocables.

-Irrevocables.

La primera constituye un compromiso que vincula al solicitante con el Banco Emisor con el Beneficiario desde el inicio de la operación y hasta el pago convenido, ya que el crédito comercial puede ser modificado o cancelado por el banco en cualquier momento y sin aviso. Sin embargo, dada la incertidumbre que hay en operaciones internacionales, la banca recomienda no utilizar este servicio ya que se establecen condiciones específicas que de no cumplirse originarían: (24)

-Mala calidad de los productos a importar.

-Que no se entreguen al importador los productos en los plazos y condiciones pactadas.

La segunda, al contrario del anterior, representa un compromiso definitivo por parte del Banco Emisor, una vez que los documentos estipulados son presentados en los términos y condiciones establecidos en este tipo de crédito (22).

Las obligaciones que se adquieren no pueden ser modificadas o canceladas sin el consentimiento expreso del Banco Emisor, el Corresponsal o Beneficiario.

Este tipo de crédito, a su vez, es establecido de acuerdo con su situación geográfica (de Importación o Doméstico) (24).

Por otra parte los créditos comerciales se clasifican:

-Por su forma de pago: A la Vista y a Plazo.

-Por la forma en que son negociados: A la vista y a plazo (22).

4.2.2 LINEAS GLOBALES AL FINANCIAMIENTO INTERNACIONAL.

Este tipo de financiamiento opera cuando algún banco interesado en fomentar el Comercio Exterior, otorga líneas de crédito directo a cualquier Banco Nacional, quien canaliza las mismas a compradores mexicanos de Bienes de Capital, Servicios y Productos, importados del país que otorga la línea en condiciones más convenientes que las vigentes en el mercado internacional.

Las líneas globales son establecidas por algún país en el exterior, o por Bancomext y Nafin, ya que son los autorizados por el gobierno federal como banca de desarrollo en la canalización de recursos a la banca privada y éstas a su vez a los compradores mexicanos de bienes o productos importados.

Su función es dar apoyo al sector empresarial para la reactivación de su planta productiva y así elevar sus niveles de calidad en los productos y servicios que otorgan en el mercado nacional y en el exterior (25).

A continuación se mencionan los programas de financiamiento más usuales y acordes a las necesidades del sector empresarial y que además guardan una similitud en cuanto al servicio de Factoraje Internacional se refiere (27).

Exportación

-Venta de Fondeo Automático de Cartera (FACE)

-Venta de Exportadores Directos (Factoraje)

-Financiamiento a la Exportación a través de Forfaiting, con Créditos Comerciales Irrevocables por banco importador en el Exterior.

-Garantías sobre el Financiamiento a la Exportación.

4.2.2.1 VENTAS DE FONDEO AUTOMÁTICO DE CARTERA (FACE).

Este tipo de financiamiento es destinado específicamente a Estados Unidos; Canadá; y Puerto Rico, donde por medio de contrato se establece la conformidad de la empresa importadora para efectuar el pago de la exportación por cuenta de un Banco Nacional al Banco Fondeador en el extranjero, y éste a su vez a la empresa importadora, siendo beneficiados los exportadores directos de bienes y servicios que lo utilicen.

Es similar al Factoraje con recursos, ya que el Banco Nacional otorga el financiamiento para liquidarlos. Puesto que esta modalidad es establecida con recursos de Bancomext, el importador, debe apegarse a las siguientes condiciones:

- La transacción es llevada a cabo en moneda extranjera (Dóls).
- El monto máximo de responsabilidad para la empresa importadora es del 100% de la operación.
- El financiamiento por parte de Bancomext es del 100% del valor factura.
- Esta operación es pactada sin refinanciamiento y a un plazo no mayor a 180 días (28).

Crédito	Plazo	Tasa de cargo	Epoca de refinanciamiento y pago
FACE	180 DIAS	LIBOR + 1 PTO.	FIJA - VENC.

No obstante este tipo de operaciones Bancomext no establece una garantía específica. Sin embargo experiencias del mercado han provocado que se establezcan seguros de crédito de exportación, a través de la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito S.A. (Comesec). La cual establece un seguro contra la falta de pago en transacciones internas o internacionales en que se haya estipulado el crédito a los compradores, sean empresas privadas o extranjeras, cubriendo una proporción de 75% a 86% sobre dicha operación (27).

4.2.2. VENTAS DE EXPORTADORES INDIRECTOS (FACTORAJE).

Este financiamiento, al igual que el Factoraje con Recursos, se encarga de ceder las cuentas por cobrar a cargo de exportadores directos que brindan productos y servicios a plazos establecidos que mantienen un elevado margen de riesgo por tratarse de operaciones efectuadas en el mercado mundial y cuyos riesgos en las operaciones pactadas tratan de minimizar tanto la banca nacional como las casas de Factoraje.

Pero al igual que la modalidad anterior, también se establece con recursos de la Institución, y por lo tanto debe apegarse a las siguientes condiciones:

- Investigación previa de la cartera cedida al banco privado.
- La operación debe ser directa con proveedores de exportadores.
- La operación debe ser pactada en moneda nacional.
- La responsabilidad de la empresa será máximo de 2.5 millones de dls.

- El financiamiento es hasta del 80% del valor de los documentos negociados.
- El plazo de financiamiento es de 90 días a 180 días, sin refinanciamiento y en una sola disposición.

Los Intereses se establecen de la siguiente manera: (27)

Crédito	Plazo	Tasa de cargo	Epoca de rev. y pago
FACTORAJE	90 DIAS	C.P.P. + 1 PTO.	FIJA AL VENC.
FACTORAJE	180 DIAS	C.P.P. + 2 PTOS.	FIJA AL VENC.

No obstante en este tipo de operaciones Bancomext no establece ninguna garantía específica. Pero dado el riesgo que se tiene en operaciones con este mecanismo tanto para la empresa Cedente o como para el banco se deben establecer un seguro de crédito a la exportación a través de Comesec y la obligación del Cedente con respecto a la cartera cedida por las operaciones internacionales (26).

4.2.2.3 FINANCIAMIENTO A LA EXPORTACION A TRAVES DE FORFAITING

Este mecanismo se basa en la venta de la cartera o instrumentos de pago que mantiene una empresa sobre sus ventas al extranjero, al Banco Establecedor. Proporciona a las empresas mexicanas exportadoras Liquidez

o espacio en sus líneas, al transformar sus ventas de exportación a crédito, en transacciones en efectivo inmediato, de sus ventas, liberando así su situación financiera de riesgos contingentes (23).

En nuestro país este servicio se otorga a empresas exportadoras con el propósito de aliviar las finanzas públicas y de mantener el equilibrio de nuestra Balanza Comercial.

Las empresas que requieran los servicios de este mecanismo, deben apegarse a las siguientes condiciones:

-Ser empresas Mexicanas que exporten al mercado mundial mínimo 500,000 Dlls mensuales.

-Investigación previa de los importadores de empresas Norteamericanas, Canadienses, Europeas y Latinoamericanas aceptables por el Banco Establecedor.

-Las operaciones son pactadas en Dlls.

-Los instrumentos a negociar son (Pagaré, Letra de Cambio, Cuentas por Cobrar en Libros), mediante contrato de Cesión de Derechos, y pagos diferidos bajo Cartas de Crédito garantizadas por el banco del importador u otro garante.

-Los plazos de financiamiento se establecen de acuerdo con la fecha de vencimiento de los documentos.

-Podrá financiarse hasta el 80% del valor de los documentos.

Los intereses son establecidos de acuerdo con los siguientes parámetros siendo variables con cada operación a realizar:

-Costo de Financiamiento.

-Riesgo Tomado.

-Cobertura de Tasas de Interés.

Los rendimientos son cobrados al banco en forma anticipada o al vencimiento, según la negociación que se pacte entre las dos partes.

Por otra parte las ventajas que trae consigo este sistema son:

- Libera a la empresa exportadora de restricciones y largos trámites asociados con otro tipo de financiamiento.
- Permite a la empresa exportadora aumentar sus ventas en nuevos mercados.
- Facilita a la empresa exportadora la tarea de administración de crédito y cobranza (25).

4.2.2.4 GARANTIAS SOBRE LOS FINANCIAMIENTOS A LA EXPORTACION E IMPORTACION

El garantizar cualquier tipo de operación no sólo nacional, sino también internacional, tanto a una Institución de Crédito como a una Empresa Exportadora, tiene como objeto proteger a ambas partes contra la falta de pago de una operación derivada de los siguientes riesgos que corre el importador:

- Políticos.
- Catástrofes.
- Extraordinarios.
- Los que se generen durante cualquiera de las fases de operación sean:

- * De preembarque, embarque, posembarque.

También se consideran los riesgos durante el proceso productivo de su oferta exportable, como pueden ser:

- * Anulación de la autorización para comprar productos mexicanos por causas ajenas al Importador o Exportador.
- * Falta de pago a Instituciones de Crédito Irrevocable, de los créditos concedidos a exportadores mexicanos, originada por insolvencia o mora prolongada.

*** Incumplimiento del importador a las condiciones del contrato o cancelación del mismo sin causa imputable al exportador:**

*** Imposibilidad de transferir los anticipos estipulados**

*** Imposibilidad de transferir los productos por guerra, rebelión o disturbios sociales.**

*** Pérdidas sufridas por catástrofes naturales por el país importador.**

El mantener una garantía, por medio de un seguro a la Exportación e Importación por parte de (Comesec), permite que tanto el Banco Establecedor como la Empresa se aseguren contra cualquier contingencia que suceda en cualquiera de las etapas antes mencionadas (27).

TEMA CINCO:

SITUACION REGLAMENTARIA DEL FACTORAJE FINANCIERO EN EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.

5.1 El Sistema Financiero Mexicano.

México es un país que ha sufrido constantes cambios económicos en las dos últimas décadas; dichos cambios se han reflejado en sus leyes, su economía, sus sistemas político, social y financiero.

En el año de 1982 el Presidente José López Portillo estatizó la Banca convirtiendo así a las instituciones de crédito en Sociedades Nacionales de Crédito (S.N.C).

El Presidente Carlos Salinas de Gortari envió al H. Congreso de la Unión una iniciativa de reforma constitucional para reprivatizar la Banca Mexicana, con el objeto de mejorar la eficiencia en sus operaciones y consecuentemente su capacidad competitiva frente a otros intermediarios financieros, tanto nacionales como extranjeros.

Al ser aprobada la iniciativa presidencial fue necesario modificar la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, la cual señala en su

artículo 2º que "... el Servicio Público de Banca y Crédito será prestado exclusivamente por Instituciones con el carácter de Sociedades Nacionales de Crédito" (30).

La reforma constitucional abrió las puertas para nuevas modificaciones a la estructura del sistema financiero mexicano, propiciando así la constitución de grupos financieros.

En resumen, la reprivatización de las 18 instituciones bancarias concluyó el 10 de septiembre de 1992, dando un paso esencial en el proceso de modernización de la economía mexicana y del aparato financiero y, en segunda instancia, motivó la eficiencia en la asignación de recursos para beneficio del país (ver gráfica 8).

5.1.1 Organismos del Sistema Financiero Mexicano.

A continuación se mencionan los integrantes que conforman el Sistema Financiero Mexicano, a fin de conocer su estructura orgánica y sus características esenciales.

Sistema Financiero:

Definición: es el conjunto de organismos e instituciones que actúan como reguladoras, supervisoras y controladoras del sistema crediticio en general, así como en la definición y ejecución de políticas monetarias, bancarias, de valores y seguros en general (31).

Dada la magnitud del Sistema Financiero Mexicano, es necesario contar con organismos que regulen, supervicen y controlen la política económica de México a través de:

- . Secretaría de Hacienda y Crédito Público
- . Banco de México
- . Comisión Nacional Bancaria
- . Comisión Nacional de Seguros y Fianzas

5.1.1.1. Secretaría de Hacienda y Crédito Público:

Dependencia del Poder Ejecutivo Federal que se responsabiliza de la formulación de las políticas fundamentales para la conducción de la economía nacional. La Secretaría tiene a su cargo el establecimiento de las políticas financieras, crediticias, bancarias, monetarias y cambiarias. También es responsable de elaborar y ejecutar el programa financiero anual del Gobierno Federal, del Distrito Federal y de la Administración Pública Paraestatal.

En el ámbito del sistema financiero, la SHCP es la autoridad de máxima jerarquía, por tanto le corresponde ser la coordinadora del sector financiero público.

5.1.1.2. Banco de México:

Es el Banco Central de los Estados Unidos Mexicanos y tiene su origen en el Artículo 28 Constitucional. Sus funciones son las siguientes:

- A) Regula el monto de moneda circulante y la administración de las transacciones bancarias.
- B) Emite con exclusividad billetes y monedas en curso legal.
- C) Establece los requisitos de encaje legal del sistema bancario.
- D) Revisa las resoluciones de la Comisión Nacional Bancaria, así como la Comisión de Seguros y Fianzas y también la Comisión Nacional de Valores.
- E) Actúa como agente en la colocación de Certificados de la Tesorería (CETES) en el mercado bursátil.
- F) Funcionan como Cámara de Compensación entre las instituciones de crédito que lo integran.

- G) Vigila el crédito que otorgan o realizan las casas de bolsa.
- H) Regula las tasas de interés interno.
- I) Opera como banco de reserva y acreditante en última instancia.
- J) Regula la actividad cambiaria del país.

Todo esto sin olvidar que es un organismo público descentralizado con personalidad jurídica y patrimonio propios, y cuyo Director General es designado por el Presidente de la república.

5.1.1.3 Comisión Nacional Bancaria:

La Comisión Nacional Bancaria, es un organismo descentralizado de la SHCP con autoridad operativa y de supervisión, encargada de la inspección y vigilancia de la banca, así como de los Organismos Auxiliares de Crédito.

Sus funciones son las siguientes:

- . Determina el catálogo de cuentas para las instituciones de crédito así como los libros y documentos necesarios que deben amparar cada operación financiera.
- . Es la responsable de inspeccionar y vigilar que el reglamento de la C.N.B. se cumpla y aplique sanciones sobre irregularidades que se presenten dentro de la Banca Nacional.
- . Es un organismo de consulta para la SHCP en lo referente al régimen bancario.
- . Emite disposiciones necesarias para el cumplimiento de las diferentes leyes que lo mencionan.
- . Realiza estudios que la SHCP le encomienda.
- . Opina sobre la interpretación de las leyes que rigen el Sistema Bancario Mexicano.

- . Opina sobre la interpretación de las leyes que rigen el Sistema Bancario Mexicano.

5.1.1.4. Comisión Nacional de Seguros y Fianzas:

La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, es un organismo descentralizado de la SHCP con autonomía operativa y de supervisión, siendo la autoridad encargada de inspeccionar y vigilar a las aseguradoras y afianzadoras.

Entre sus funciones se encuentran las siguientes:

Son similares a las de la Comisión Nacional Bancaria, con la diferencia de que son dirigidas a las empresas aseguradoras y afianzadoras.

5.1.1.5 Comisión Nacional de Valores:

Organismo descentralizado de la SHCP con autonomía operativa y de supervisión cuyos objetivos son regular, vigilar y supervisar las operaciones del mercado bursátil y también a las instituciones que participan en él.

Sus principales funciones son:

- . Aprobación de la oferta pública de valores
- . Establecer reglas para las operaciones de las Casas de Bolsa y Bolsas de Valores, e inspeccionar sus actividades
- . Intervenir administrativamente a Casas de Bolsa y Bolsa de Valores cuando por sus operaciones ponga en peligro su estabilidad y solvencia
- . Inspeccionar de las emisiones de valores inscritas en el Registro Nacional de Valores
- . Verificar el sano ejercicio de la Institución
- . Conciliar y arbitrar en conflictos originados en la operación de valores

- Reportar las irregularidades a la SHCP con el fin de que ésta aplique las sanciones económicas y administrativas correspondientes.

5.1.1.6. Instituciones de Crédito:

La Ley de Instituciones de Crédito las definen como sociedades Anónimas e intermediarias financieras capaces de obtener recursos del público en general y de otorgar diferentes tipos de financiamiento.

ESTAS INSTITUCIONES A SU VEZ SE DIVIDEN EN:

A) Instituciones de la Banca Múltiple. (Ahora Banca Privada)

En la actualidad se encuentra conformada por 18 instituciones de crédito como se refleja en el cuadro anexo

B) Instituciones de la Banca de Desarrollo

C) Organismos Auxiliares de Crédito

Por su parte los Organismos Auxiliares de Crédito se encuentran integrados de acuerdo con la Ley General de Organizaciones y Actividades de Crédito (LGOAC) como sigue:

- Almacenes Generales de Depósito

- Empresas de Factoraje

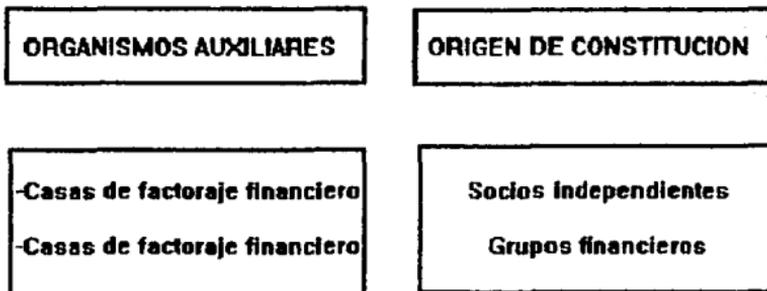
- Arrendadoras Financieras

- Casas de Cambio

- Uniones de Crédito

Ahora bien básicamente el punto central de este tema es lo referido a los Organismos Auxiliares de Crédito propiamente casas de Factoraje financiero, que se encuentran reguladas por la Comisión Nacional Bancaria.

Las casas de Factoraje financiero son sociedades privadas regidas por la Ley antes mencionada y que desde su constitución son integradas de dos maneras:



En un inicio su función fue proporcionar servicios de financiamiento a nivel doméstico, tanto a la pequeña como a la mediana empresa. En la actualidad dado el éxito que ha tenido en el mercado nacional y por no estar debidamente reguladas en el aspecto tributario, han crecido tanto estructural como geográficamente, convirtiéndose en intermediarios financieros capaces de apoyar a los grupos empresariales en sus negocios internacionales y nacionales. Con la firma del Tratado de Libre Comercio, tendrán un auge aun mayor.

5.2 Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje A.C.

Dada la crisis sufrida en México a principios de la década de los ochenta, las empresas carentes de recursos (principalmente la micro y pequeña empresa), buscaron la manera de obtener financiamientos que les permitieran subsanar sus necesidades operativas. Para ello recurrieron a las empresas de Factoraje Financiero, quienes proporcionaron su apoyo con el objetivo de incrementar su mercado. Esta modalidad de financiamiento alcanzo su auge en 1986, dando pauta a las primeras empresas de

Factoraje más importantes de México entre ellas : Factoring Serfin, Factoring Credimex, Factoring Inlat, ARKA Factoring y Citibank Corporación Mundial de Servicios.

Posteriormente, en junio de 1988, nace la Asociación Mexicana de Empresa de Factoraje con el fin de promover su producto y estudiar el mercado del cual habían obtenido grandes negocios que les permitieron crecimientos acelerados.

Los nuevos retos económicos y financieros que hubo en la economía nacional en 1989 y que se han venido acrecentando hasta la fecha, sólo podrán superarse manteniendo la unión de estas empresas, conjugando esfuerzos para que de esta manera sean más efectivas que cualquier esfuerzo individual aislado.

La AMEFAC desde su fundación se ha preocupado de que las empresas que lo integran cuenten con la suficiente información sobre los conceptos, criterios, terminología y procedimientos operativos en uso para el mejor desarrollo de sus actividades, logrando un éxito rotundo que se ve reflejado directamente en los servicios que ofrece en el mercado.

Por otra parte, la AMEFAC tiene la facultad de supervisar estrechamente el comportamiento de sus asociados y de dar de baja a cualquiera de ellos que no se apegue a las políticas que exige la asociación; así también no permite que realicen operaciones distintas a las propias del giro. Esto asegura que las operaciones que se llevan a cabo con cualquier empresa miembro, sean ejecutadas a entera satisfacción de sus clientes, garantizando una alta calidad del servicio de Factoraje.

En febrero de 1992, la AMEFAC alcanzó uno de sus mejores logros en la obtención de recursos destinados al sector que atiende, ya que el acuerdo entre NAFIN S.N.C. y AMEFAC, A.C. permitirá a sus integrantes obtener recursos a tasas preferenciales, destinándolos éstos a la pequeña y micro empresa del país. El Factoraje financiero es, hoy en día, una de las principales herramientas para el desarrollo de estos sectores, dado que un buen número de empresas carecen de recursos financieros que les permita un sano desarrollo en sus diferentes actividades comerciales (33).

5.3 Disposiciones Fiscales en La Regulación de Empresas De Factoraje.

Las empresas de Factoraje Financiero, reguladas por la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, han alcanzado un gran desarrollo en los últimos cuatro años, y respondido ampliamente a las exigencias del mercado. Esto ha ocasionado que el Estado ponga especial atención en dichos organismos que había descuidado desde tiempo atrás.

En el año de 1991, por primera vez, se establecieron disposiciones especiales encausadas a la regulación fiscal del Factoraje financiero entre las cuales podemos destacar: (34,35)

Ley del Impuesto sobre la Renta.

ART.7o-A.- CONCEPTOS QUE SE CONSIDERAN INTERESES.

2º Párrafo : FACTORAJE FINANCIERO.

(...)
En las Operaciones de Factoraje Financiero, se considerará interés la ganancia derivada de los derechos de crédito adquiridos por empresas de Factoraje Financiero.

ART.7o-B.- DETERMINACION POR MES DE INTERESES, GANANCIAS Y PERDIDAS INFLACIONARIAS :

(...)
Fracción III. CALCULO DEL COMPONENTE INFLACIONARIO
4º Párrafo : SISTEMA FINANCIERO

Para los efectos de esta fracción, se entenderá que el Sistema Financiero se compone de las Instituciones de Crédito de:

- 1.- Seguros y de Fianzas.**
- 2.- Almacenes Generales de Depósito.**

- 3.- Arrendadoras Financieras.
- 4.- Sociedades de Ahorro y Préstamo.
- 5.- Uniones de Crédito.
- 6.- Empresas de Factoraje Financiero.
- 7.- Casas de Bolsa.
- 8.- Casas de Cambio.

Sean residentes en México o en el extranjero.

Fracción IV. CONCEPTOS QUE SE CONSIDERAN CREDITOS A FAVOR.

A): TITULOS DE CREDITO.

Las inversiones en títulos de crédito, distintos de las acciones, de los certificados de participación no amortizables, de los certificados de depósitos de bienes, y en general de títulos de créditos que representen la propiedad de bienes, también se consideran incluidos dentro de los créditos, los que adquieran las empresas de Factoraje Financiero.

Ley del Impuesto al Valor Agregado.

ART.15.- EXENCIONES POR SERVICIOS

No se pagará el impuesto por la prestación de los siguientes servicios...

(...)

Fracción X. INTERESES POR FINANCIAMIENTO.

(...)

B) INSTITUCIONES Y UNIONES DE CREDITO.

Reciban o paguen las Instituciones de Crédito, las Uniones de Crédito y las Empresas de Factoraje Financiero, en operaciones de financiamiento para las que requieran de autorización y por concepto de descuento en documentos pendientes de cobro, así como las comisiones de los agentes y corresponsales de las instituciones de crédito por dichas operaciones.

ART.30.- (RIVA) OPERACIONES DE FINANCIAMIENTO DE INSTITUCIONES O UNIONES DE CREDITO.

(...)

Para los efectos del artículo 15, Fracción X. inciso B) de la Ley. Se entenderá por Operaciones de Financiamiento las que tengan el carácter de activos o pasivos de Crédito, entendiéndose como tales aquellas por las que las instituciones de crédito, Uniones de Crédito o empresas de Factoraje Financiero reciban o paguen las contraprestaciones a que se refiere dicha fracción.

Ley del Impuesto al Activo.

(...)

ART.5.- DEDUCCION DE LAS DEUDAS.

Los contribuyentes podrán deducir del valor del activo en el ejercicio, las deudas contratadas con empresas residentes en el país o con establecimiento permanente ubicado en México de residente en el extranjero, siempre que se trate de deudas no negociables. También podrán deducirse las deudas negociables en tanto no se le notifique al contribuyente la Cesión del Crédito correspondiente a dichas deudas a favor de una empresa de Factoraje Financiero, y aun cuando no habiéndosele notificado la Cesión el pago de la deuda se efectúa a dicha empresa o cualquier otra persona no contribuyente de este impuesto.

No son deducibles las deudas contratadas con el Sistema Financiero o con sus Intermediarios .

Código Fiscal de la Federación

(...)

ART.14.- DEFINICION DE ENAJENACION DE BIENES.

Fracción : VIII. TRANSMISION DE DERECHOS DE CREDITO.

(...)

La transmisión de derechos de crédito relacionados a proveeduría de bienes, de servicios, o de ambos a través de un contrato de Factoraje Financiero en el momento de la celebración de dicho contrato, excepto cuando se transmitan a través de Factoraje con mandato de cobranza o con cobranza delegada así como en el caso de transmisión de derechos de crédito a cargo de personas físicas, en los que se considerará que existe enajenación hasta el momento en que se cobre los créditos correspondientes.

(...)

32.-C.- NOTIFICACION DE DERECHOS DE CREDITO MEDIANTE CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO.

Las empresas de Factoraje Financiero estarán obligadas, en todos los casos, a notificar al deudor la Cesión de Derecho de Crédito operando en virtud de un contrato de Factoraje Financiero, excepto en el caso de factoraje con mandato de cobranza o factoraje con cobranza delegada. Estarán obligados a recibir la notificación a que se refiere el párrafo anterior, los deudores de los derechos cedidos a Empresas de Factoraje Financiero.

La notificación a que se refiere este artículo se realizará por cualquiera de los medios previstos por el artículo 45-K), de la Ley General de Organizaciones y Actividades auxiliares de crédito, dentro de un plazo que no excederá de diez días a partir de la fecha en que operó la Cesión correspondiente.

(...)
ART.45-K.- Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

FORMAS DE NOTIFICACION

- 1.- Personalmente.
- 2.- Comunicación por correo certificado con acuse de recibo, mediante Télex o Telefáxsimil.
- 3.- Notificación realizada por Fedatario Público.

(...)
ART:84.-E.- INFRACCIONES EN MATERIA DE CESION DE DERECHOS MEDIANTE FACTORAJE FINANCIERO.

Se considera infracción en la que pueden incurrir las empresas en relación a las obligaciones a que se refieren el primer y segundo párrafo del art.32-C de este Código, el no efectuar la notificación de la Cesión de Créditos operada en virtud de un contrato de Factoraje Financiero, o el negarse a recibir dicha notificación.

(...)
ART.84-F.- MULTA RESPECTO A CESION DE CREDITOS MEDIANTE FACTORAJE FINANCIERO.

A quien cometa la infracción a que se refiere el artículo 84-E se impondrá una multa equivalente al 2% del valor del crédito cedido.

5.3.1 Comentarios generales sobre las disposiciones fiscales

Código Fiscal de la Federación.

Art.14 del C.F.F. se comentó en el punto anterior lo referido a la enajenación de derechos de crédito, ahora bien, podemos entender finalmente que enajenación se da en 2 formas:

1.- Al momento de celebrarse el contrato de cesión de derechos, donde la empresa de Factoraje se compromete a recibir los derechos de crédito relacionados a proveeduría de bienes y servicios a cambio de este, otorga el financiamiento por el monto de los documentos recibidos a favor de los clientes (Factoraje sin Recursos)

2.- Al vencimiento de los documentos negociables y que son cobrados en este caso por medio del mandato de cobranza o cobranza delegada, así como también la transmisión de estos derechos a cargo de un tercero denominado depositario (Factoraje con Recursos).

En el caso del servicio de Factoraje Plan Proveedores se considera la enajenación cuando el factoraje liquida los derechos de crédito de los proveedores de la empresa contratante del servicio. Dicha enajenación se llevará a cabo con el proveedor de bienes o servicios y no con el deudor de los derechos de crédito quien fué quien adquirió el contrato plan proveedores.

En conclusión, el propósito fundamental del contrato de factoraje financiero es la transmisión de derechos de crédito en cualquiera de los servicios que se realice.

Casos en los cuales no se considerará enajenación.

En este caso, cuando la empresa contratante de un servicio de factoraje realice operaciones comerciales con el público en general no se considerará la existencia para fines fiscales de la enajenación de bienes y servicios, excepto, que de tratarse de personas físicas con actividades empresariales se llevará a cabo la enajenación y por consiguiente surtirá el mismo efecto que para las personas morales.

(...)

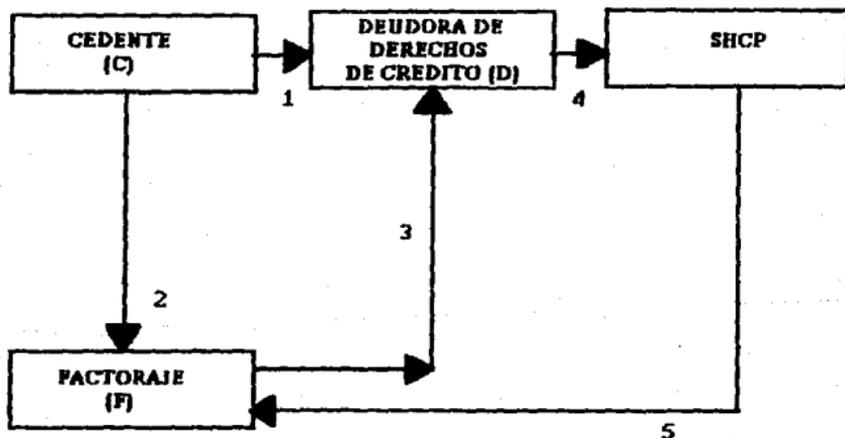
Art.32-C En este caso existe la obligación de notificar al deudor de los derechos de crédito, la transmisión efectuada entre la casa de factoraje y la empresa contratante.

El antecedente de ésta obligación está ligado con el impuesto al activo para el deudor de los derechos de crédito, ya que de no notificarle los derechos negociados, éste deducirá las deudas contratadas con la empresa

vendedora, provocando una deducibilidad no aplicable en el cálculo del 2% al activo, para esta situación se muestra a continuación un ejemplo que permita conocer con amplitud el efecto que tendrá, tanto realizar la notificación como no realizarla por parte de la empresa de factoraje hacia la empresa deudora de los derechos de crédito.

EJEMPLO 1:

Cuando la empresa de Factoraje no realiza la notificación a la empresa Deudora de derechos de créditos:



- 1.- La empresa "C" le vende a la empresa "D" mercancías por \$100,000.
- 2.- La empresa "C" cede los Documentos por Cobrar a la empresa "F" con valor de \$100,000.
- 3.- La empresa "F" no notifica a la empresa "D".

4.- La empresa "D" realiza el calculo anual del Impuesto al Activo, contemplando las deudas establecidas con la empresa "C" y a su vez, realiza el pago correspondiente a SHCP.

5.- Al omitirse la notificación de la empresa "F" para la empresa "D", la SHCP impone multa del 2% sobre el valor de los créditos transmitidos a la empresa "F".

De esta manera el impacto que tendrá la notificación omitida a cargo de la empresa de factoraje y a favor de la empresa deudora de los derechos de crédito será el siguiente:

EJEMPLO 2:

Empresa deudora de
de derechos de crédito

Empresa de Factoraje

Activo 180,000
menos
Pasivo 100,000

Documentos
recibidos de
la empresa "C"

100,000

Base del
2% al Activo 80,000

2% del impuesto
al Activo \$ 1,600

Multa por no
notificar al
deudor de los
derechos de
crédito a favor
de la S.H. Y C.P.

\$ 2,000

=====

=====

EJEMPLO 3:

Cuando la empresa de Factoraje realice la notificación de Cesión de Derechos dentro de los 10 días hábiles establecidos por la Ley su tratamiento será el siguiente:

Empresa deudora de
de derechos de crédito

Empresa de Factoraje

Activo	180,000	Documentos recibidos de	
menos Pasivo*	0	la empresa "C"	100,000

base del 2% al activo 180,000

2% del impuesto al activo real\$ 3,600 multa del 2% 0

* N O T A :

No se contemplan pasivo alguno ya que al notificarle el Factor de la transmisión de derechos de crédito y que esta pertenece al Sistema Financiero Mexicano dicha partida para la empresa deudora no será deducible conforme a lo dispuesto en el Art.5o del Impuesto al Activo.

Como se observa en los dos ejemplos anteriores, la SHCP establece una multa de 2% a cargo de la Empresa de Factoraje cuando esta no cumpla con dichas disposiciones del Art.32-C del C.F.F. ya que de ésta manera dicho organismo garantiza la captación correcta de la contribución del Impuesto al Activo (I.A.)

Para el ejemplo N° 2 Se observa una captación para la SHCP de 2 maneras:

La primera será por el Impuesto al Activo de la empresa deudora y la segunda una multa a cargo de la empresa de Factoraje del 2% sobre el monto total de la transmisión de derechos de crédito no notificado.

Para el ejemplo N° 3

A una correcta aplicación del artículo 32-C del C.F.F.; la SHCP Captará el impuesto al activo, únicamente por la empresa deudora de derechos de crédito.

Art.84-E.- Del Código Fiscal de la Federación

La Ley considera una infracción el no realizar la notificación de Cesión de Derechos de crédito al Factoraje, así como el negarse a recibir dicha notificación la empresa deudora.

Ley del Impuesto al Activo

(...)

Art.5o.- Del I.A. Deducción de las Deudas.

En este caso se pretende que las empresas que realicen actividades mercantiles con empresas de factoraje determinen en que momento podrán o no deducir sus deudas para efectos fiscales.

De esta manera se establecen dos situaciones por las que si puede realizarse dicha deducción:

a) Se podrá deducir la deuda con empresas Nacionales o Extranjeras que tengan establecimiento permanente en México siempre que se trate de deudas no negociables.

b) También podrá realizarse la deducción correspondiente siempre y cuando no le hubiese notificado la cesión de derechos de créditos a favor de una empresa de factoraje.

Por el contrario, cuando no se puede relizar dicha deducción:

1.- Una vez realizada la notificación de la cesión de derechos de crédito a favor de la empresa de Factoraje, la empresa deudora no podrá deducir dichas deudas puesto que al establecerse deudas con empresas del

Sistema Financiero Mexicano estas no podrán ser deducibles en ningún caso.

2.- No serán deducibles las deudas contratadas con empresas o personas físicas que no sean causantes del Impuesto al Activo.

- a) **Contribuyentes menores.**
- b) **Empresas del Sistema Financiero Mexicano.**
- c) **Público en general.**
- d) **Empresas Extranjeras.**

Ley del Impuesto al Valor Agregado

(...)

ART.15 Exención por Servicios.

El Factoraje financiero estará exento de cobrar o pagar I.V.A. por sus servicios de financiamiento, descuento de documentos y comisiones de los agentes corresponsales de las Instituciones de Crédito, excepto que conforme al Art.15 Fracc.10 Inc. B Párrafo 2 y 3 en el cual se determina que la prestación de servicios a personas físicas que no desarrollen Actividades Empresariales, no presten servicios por honorarios y no otorguen el uso o goce temporal de inmuebles no gozarán de esta exención.

Ley del Impuesto Sobre Renta.

(...)

7o-A.- Conceptos que se consideran intereses.

Los derechos de crédito que son adquiridos por Empresas de Factoraje, así como los rendimientos "intereses" que se generen por créditos recibidos de cualquier clase serán consideradas como ganancia.

Por el otro lado, la empresa Cedente genera una pérdida por el intercambio de los documentos mercantiles con las empresas de Factoraje.

7o-B.- Determinación por el mes de intereses ganancia o pérdida inflacionaria.

En este caso la Ley para unificar los criterios de actualización de las cifras que se presentan en sus Estados Financieros de las personas morales y las empresas integrantes del Sistema Financiero Mexicano, principalmente Casas de Factoraje deberán calcular los intereses acumulables y la pérdida inflacionaria cada fin de mes del ejercicio fiscal, permitiéndole de ésta manera presentar su información adecuadamente conforme a las disposiciones fiscales emitidas hasta 1992.

Considerándose que para tomarse en cuenta en el cálculo antes mencionados habrá 2 momentos :

a) Cuando el Factoraje financiero realice su operación con cobranza delegada o mandato de cobranza, la ganancia se devengará como interés acumulable hasta el momento en que se cobre el derecho de crédito transmitido a una tercera persona (depositario).

b) En todos los demás casos la ganancia se acumulará conforme se vaya devengando la cobranza, entre la fecha de adquisición del derecho de crédito y su cobro final .

CONCLUSIONES

Con la inexorable firma del Tratado de Libre Comercio, el industrial mexicano se enfrenta al reto impostergable de actualizar su planta productiva y, a la vez, de allegarse de recursos para afrontar tales compromisos.

Ante la fuerte competencia internacional, el empresario debe recurrir a estrategias financieras que le permiten no sólo mantenerse en el mercado nacional, sino además que lo apoyen con recursos inmediatos para poder así elevar y/o sostener una calidad que les permita ganarse un puesto en el mercado internacional.

Uno de esos recursos lo representa el Factoraje financiero, instrumento que le permitirá al industrial agilizar el cobro de su cartera y la recuperación del capital en un lapso menor que el que tradicionalmente ha venido manejando.

Las principales ventajas que el Factoraje Financiero ofrece son las siguientes :

- **Promoción de los servicios del Cliente, con la consiguiente ampliación de su mercado.**
- **Establece relaciones comerciales a nivel internacional y evita riesgos en la recuperación de cartera de las operaciones de exportación importación.**
- **Se convierte en intermediario que gestiona y garantiza, tanto para el comprador como el vendedor, la entrega oportuna de mercancía y el cobro de documentos que generen dicha operación.**
- **Disminuye los costos de crédito y cobranza para el Cliente.**
- **Otorga recursos inmediatos al Cliente vía cartera.**
- **Actualmente los Factores con apoyo de BANCOMEXT y NAFIN ofrecen recursos con tasas de interés más atractivas en comparación con los que ofrece en promedio la banca privada.**

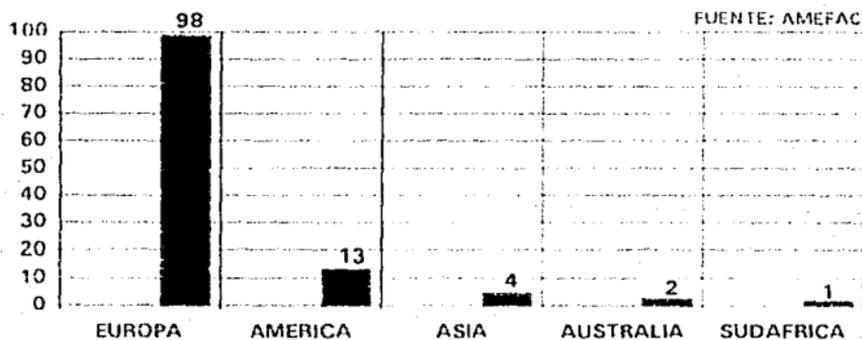
Principales inconvenientes del Factoraje Financiero.

- **El Factor puede condicionar a ciertos clientes debido al desconocimiento que se tiene en el mercado del deudor de los documentos.**
- **Alto costo en los gastos inherentes para el Factoraje internacional (pago de seguros, contratación de un corresponsal etc.).**

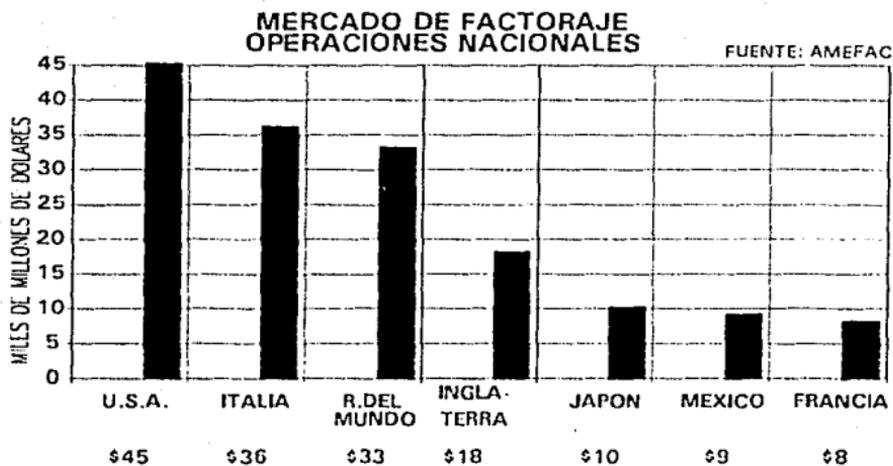
Pese a ello, el Factoraje será uno de las opciones más confiables del que pueda disponer el empresario que desee incursionar en el mercado potencial más grande del mundo, pues los recursos que obtenga de éste deben ser encaminados en buena parte al sostenimiento de la planta productiva pues, de otro modo, correría el riesgo de que dichos recursos lleguen de manera tardía.

GRAFICA 1A

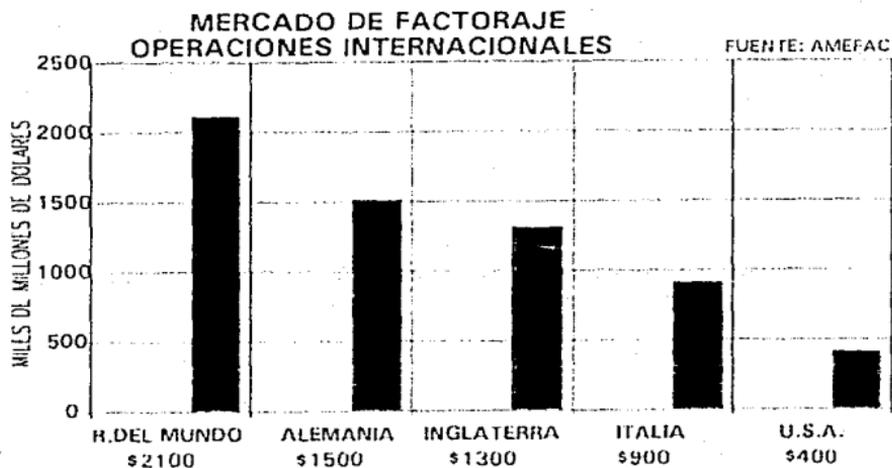
MERCADO DE FACTORAJE INTERNACIONAL POR CONTINENTE



ANEXO 1B

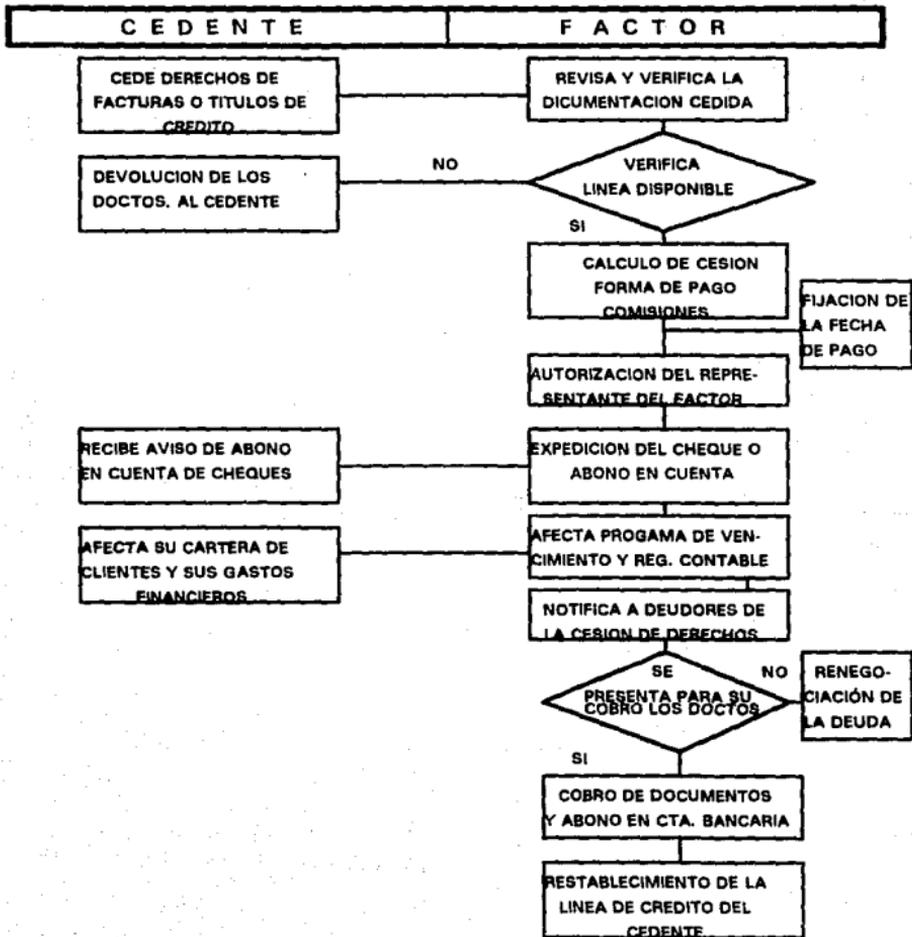


GRAFICA 1C



ANEXO 1D

FLUJO DE OPERACION: FACTORAJE SIN RECURSOS

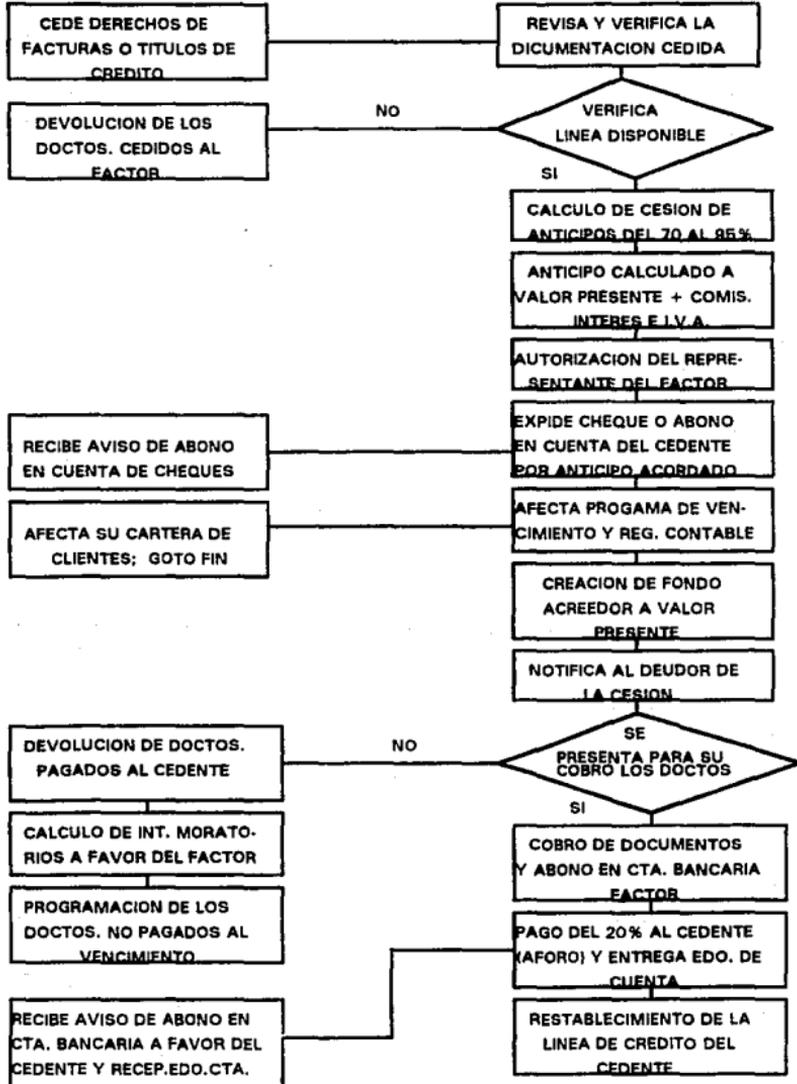


ANEXO 1E

FACTORAJE CON RECURSOS A VALOR PRESENTE

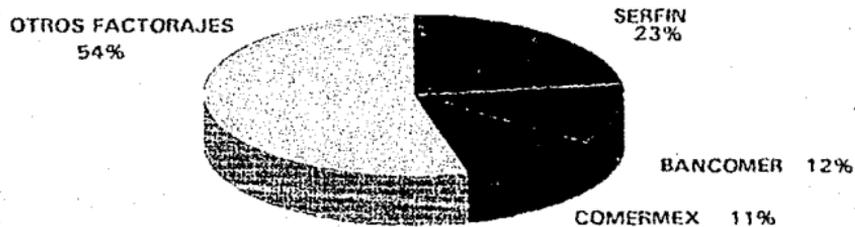
C E D E N T E

F A C T O R



GRAFICA 2

MERCADO DE FACTORAJE A FEBRERO DE 1992



FUENTE: AMEFAC

FACTORAJE CON RECURSOS

Cálculo a Valor Presente

EJEMPLO 1:

(Cifras en miles de pesos)

NO. DE DOC.	IMPT. DE DOCTOS	AN- TICIPADO	FECHA DE OPER.	FECHA DE VENTO.	PLAZO DE DIAS	COMISION % ANUAL	COMISIONES	I.V.A. S/ COMISIONES	NETO A FAVOR 80% CREDITO
1/3	5,333,334		1-06-92	1-08-92	60	45 %	373,795	0	1,333,333
	6,666,667	4,959,538							5,919,076
2/3	5,333,334		1-06-92	1-08-92	60	45 %	373,795	0	1,333,333
	6,666,667	4,959,538							5,919,076
3/3	5,333,333		1-06-92	1-08-92	60	45 %	373,795	0	1,333,333
	6,666,666	4,959,538							5,919,075
	16,000,000				180		1,121,386	0	4,000,000
	20,000,000	14,070,614							17,757,228

Se calcula el Valor Promedio del documento conforme a la siguiente fórmula:

$$P:V = X \frac{(1.00 + ti)}{1.00}$$

sobre el 80% del valor del documento.

APLICACION CONTABLE CEDENTE		
CONCEPTO	CARGO	ABONO
CESION CTAS. POR COBRAR		20,000,000
BANCOS	14,878,614	
COMISIONES	1,121,386	
IVA ACREDITABLE	0	
CTAS. POR COBRAR FACTOR	4,000,000	
SUMAS IGUALES	20,000,000	20,000,000

APLICACION CONTABLE FACTOR		
CONCEPTO	CARGO	ABONO
CARTERA FACTORAJE	20,000,000	
AFORO ACREEDOR 20%		4,000,000
BANCOS		14,878,614
COMISIONES POR FACTOR		1,121,386
IVA TRASLADADO		0
SUMAS IGUALES	20,000,000	20,000,000

FACTORAJE CON RECURSOS

Cálculo con Anticipos

EJEMPLO 2:

NO. DE DOC.	IMPTE. DE DOCTO.	ANTI-00%	FECHA DE OPER.	FECHA DE VENTO.	PLAZO DE DIAS	INTERES % ANUAL	INTERESES INGRESOS DEVENGADOS	COMISION	IVA SI R INT.	NETO A FAVOR CEDENTE	AFORO 00%
1/3	106,050	140,046	1-06-93	1-07-92	7	26.43	771	3,219	399	144,457	37,212
2/3	106,050	140,046	1-06-92	1-08-92	25	26.63	2,753	6,370	912	130,011	37,212
3/3	106,050	140,046	1-06-92	1-09-92	53	26.00	5,090	9,451	1,534	131,971	37,212
TOTALES:					85		9,414	19,040	2,845	415,240	111,635

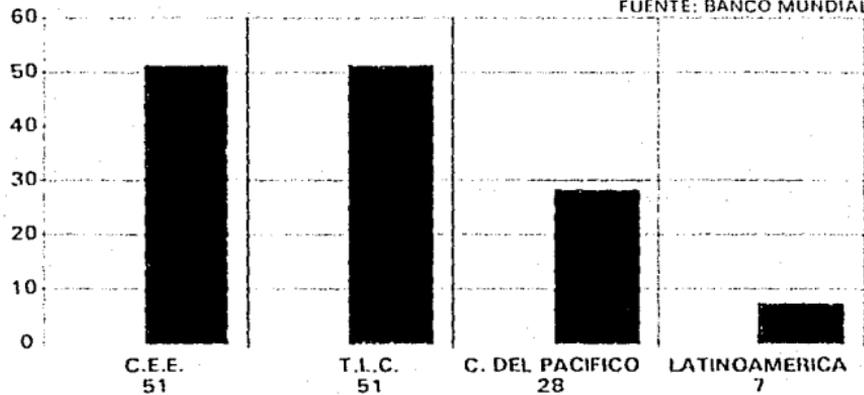
APLICACION CONTABLE CEDENTE		
CONCEPTO	CARGO	ABONO
CESION CTAS. POR COBRAR BANCOS	415,240	558,174
GASTOS FINANCIEROS		
INTERESES A CARGO	9,414	
COMISIONES		19,040
IVA ACREDITABLE	2,875	
CTAS. POR COBRAR FACTOR	111,635	
SUMAS IGUALES	558,174	558,174

APLICACION CONTABLE FACTOR		
CONCEPTO	CARGO	ABONO
CARTERA FACTORAJE	558,174	
AFORO ACREEDOR 20%		111,635
INGRESOS POR DEVENGAR BANCOS		9,414
COMISIONES POR FACTOR		415,240
IVA TRASLADADO		19,040
		2,845
SUMAS IGUALES	558,174	558,174

GRAFICA 3

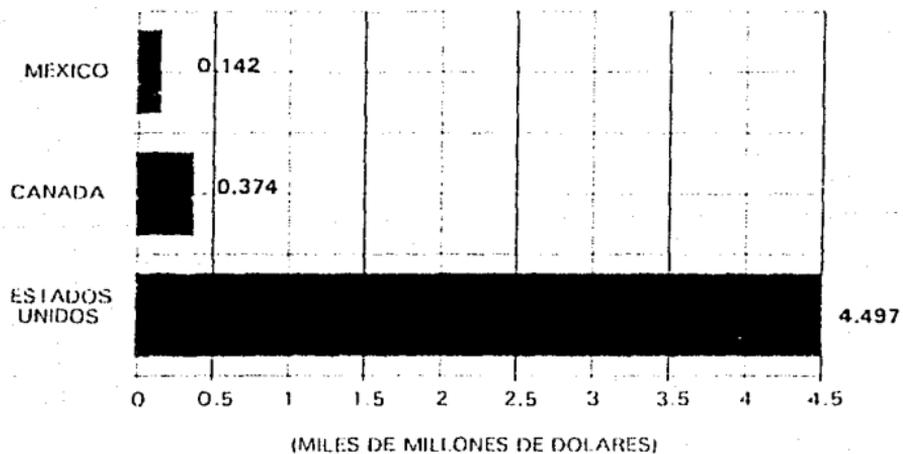
BLOQUES ECONOMICOS- ACUERDOS COMERCIALES

FUENTE: BANCO MUNDIAL



GRAFICA 4

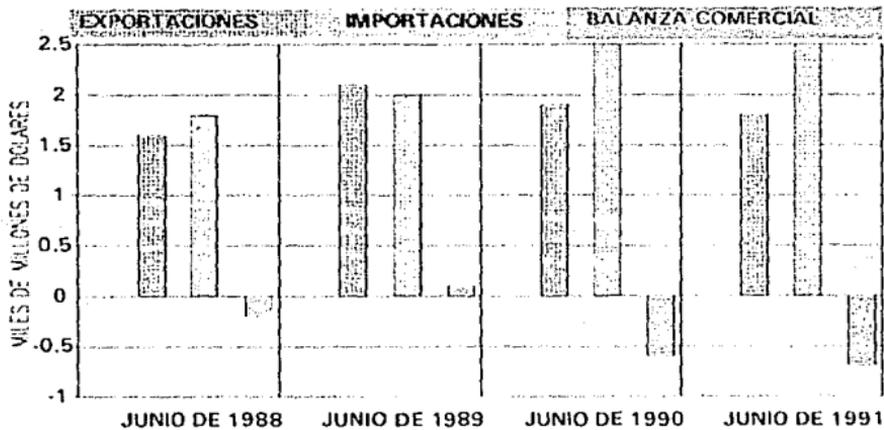
TAMAÑO DE LOS MERCADOS MUNDIALES



FUENTE: BANCO MUNDIAL

GRAFICA 5

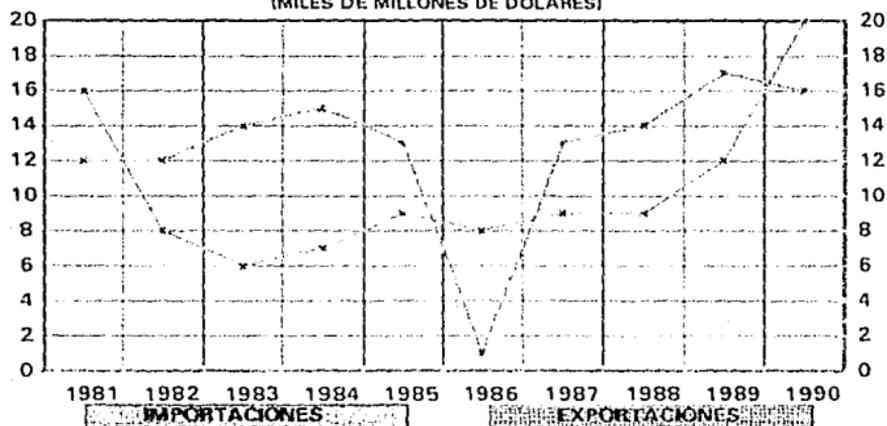
BALANZA COMERCIAL DE MEXICO



FUENTE: MUNDO DE LA EXPORTACION

GRAFICA 6

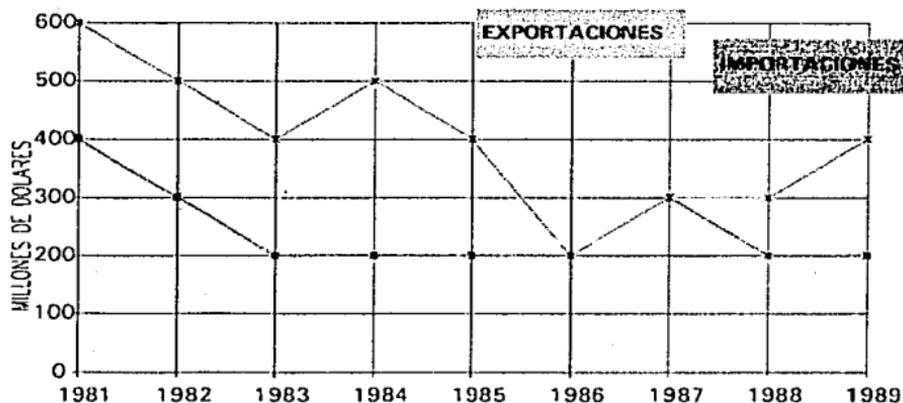
BALANZA COMERCIAL MEXICO-ESTADOS UNIDOS
(MILES DE MILLONES DE DOLARES)



FUENTE: S.P.P. Y BANCO DE MEXICO

GRAFICA 7

BALANZA COMERCIAL MEXICO-CANADA

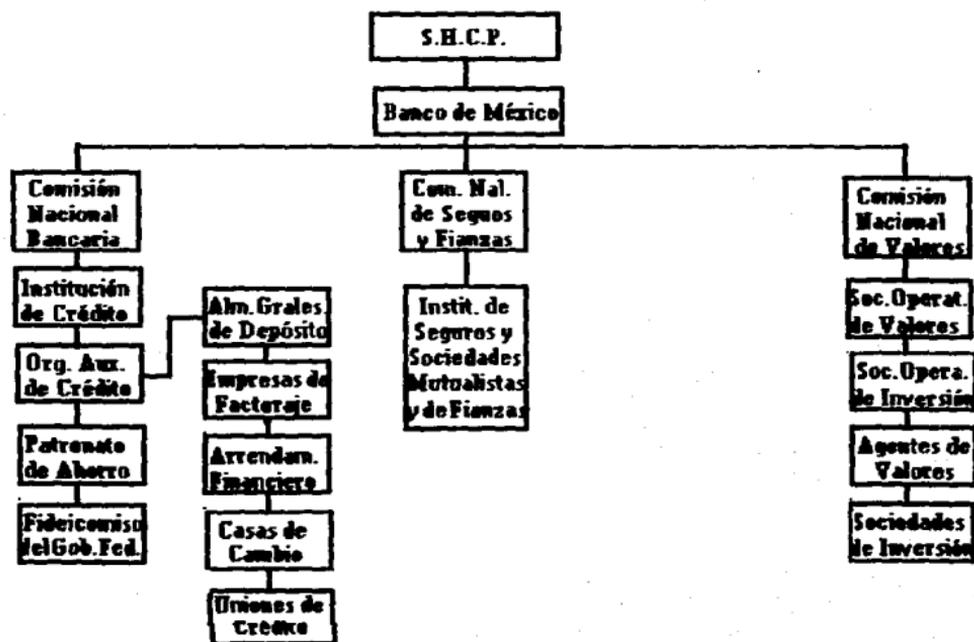


FUENTE: S.P.P. Y BANCO DE MEXICO

LA BANCA NACIONAL PRIVATIZADA

INSTITUCION BANCARIA	FECHA ASIGNACION DD/MM/AA	%DE CAPITAL SOCIAL	ADQUIRIENTE GPO FINANCIERO	VALOR EN LIBROS	MONTO PAGADO MMM	PRESIDENTE DEL CONSEJO DE ADMINISTRACION
BANCO MERCANTIL						
DE MEXICO	11/06/91	77.19%	PROBURSA	266	6112	JOSE MADARIAGA LOMELIN
BANPAIS	18/06/91	100.00%	MEXIVAL	302	5449	ANGEL RODRIGUEZ Y CESAR VILLAREAL
BANCA CREMI	24/06/91	66.70%	MULTIVALORES	34	7482	OCTAVIO GOMEZ Y RAYMUNDO GOMEZ
BANCA CONFLA	05/08/91	78.68%	ABACO	373	8923	JORGE LANKENAU
BANORIE	12/09/91	66.00%	GPO. MARGEN	400	2232	LIC. MAGAIN
BANCRESER	19/08/91	100.00%	RAULALCANTARA	253	4241	RAULALCANTARA
BANAMEX	26/08/91	50.72%	ACCIVAL	262	97060	ROBERTO HERNANDEZ
BANCOMER	28/10/91	51.00%	V.A.M.S.A.	299	77990	EUGENIO GARZA Y RICARDO GUAJARDO
BANCO B.C.H.	11/11/91	100.00%	CARLOS CABAL P.	267	8784	CARLOS CABAL PENICHE
BANCA SERFIN	27/01/92	51.00%	O.B.S.A.	269	22870	ABELARDO RODRIGUEZ
BANCO DEL ATLANTICO	29/03/92		GPO. BURSAT.MEX.	53	14690	ALONSO DE GARAY Y JORGE DIAZ MOTA
BANORO			ESTRAT. BURSATIL.		1.1000	FERNANDO OBREGON
PROMEX	06/04/92		FINAMEX		1.0590	EDUARDO CARRILLO
COMERMEX	09/02/92		INVERLAT	373	27060	AGUSTIN LEGORRETA S.H.
BANCO INTERNACIONAL	26/06/92		GPO. PRIME	295	14669	ANTONIO DEL VALLE RUIZ
SOMEX	06/03/92		C.B. INVERMEXICO	52	22680	CARLOS GOMEZ G. MANUEL SOMOSA A.
BANCO MERCANTIL DEL NORTE	12/06/92		GPO. MASECA			ROBERTO GONZALEZ
BANCO DEL CENTRO						

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO



BIBLIOGRAFIA

- 1 Autor : C.P. Barrandiaran Rafael
Nombre de la obra : Diccionario de Términos Financieros
Nº de Edición : Segunda
Ciudad : México, D.F.
Nº de página : 61

- 2 Autor : Lic. Amtmann Carlos
Nombre de la obra : Publicación Interna Multibanco Comermex, S.A.
Nº de Edición : Diciembre de 1989
Ciudad : México D.F.
Nº de página : 2-1 A 2-5

- 3 Autor : Leyes y Códigos de México
Nombre de la obra : Legislación Bancaria
Nº de Edición : Trigésimo quinta
Ciudad : México D.F.
Nº de página : 56

- 4 Autor : Sr. Artigas Alarcón Javier
 Nombre de la obra : El Factoraje actual en México
 N° de Edición : Primera
 Ciudad : México D.F.
 N° de página : 5-1 a 5-9
- 5 Autor : Lic. Escajadillo Ponce Héctor
 Nombre de la obra : El Factoraje actual en México
 N° de Edición : Primera
 Ciudad : México D.F.
 N° de página : 1-1 a 1-9
- 6 Autor : Dr. Weiss Steider James
 Nombre de la obra : El Factoraje actual en México
 N° de Edición : Primera
 Ciudad : México D.F.
 N° de página : 6-1 a 6-8
- 7 Autor : Leyes y Códigos de México
 Nombre de la obra : Código civil para el D.F.
 N° de Edición : Trigésimo séptima
 Ciudad : México D.F.
 N° de página : 361
- 8 Autor : C.P. Savala Galvan Ricardo
 Nombre de la obra : El Factoraje actual en México
 N° de Edición : Primera
 Ciudad : México D.F.
 N° de página : 3-1 a 3-10 y 3-7 a 3-9
- 9 Autor : Lic. Teutli Ficacchi León
 Nombre de la obra : Portafolio de productos y servicios de Factoraje.
 N° de Edición : Primera
 Ciudad : México D.F.
 N° de página : 4-6 y 7-9

- 10 Autor : Banco Mexicano S.A.
Nombre de la obra : Temas Empresariales
Nº de Edición : Primera
Ciudad: : México, D.F.
Nº de página : 1-16
- 11 Autor : Lic. Correa Riebeling Francisco
Nombre de la obra : Manual de operación de factoraje.
Nº de Edición : Segunda
Ciudad : México D.F.
Nº de página : 4-10
- 12 Autor : Dr. Weiss Steider James
Nombre de la obra : Negocios y Bancos
Nº de Edición : Doceava
Ciudad : México D.F.
Nº de página : 10
- 13 Autor : C.P. Espinosa de los Monteros Jaime
Nombre de la obra : Dimensión
Nº de Edición : Primera
Ciudad : México D.F.
Nº de página : 7
- 14 Autor : Secretaría de Hacienda y Crédito Público
Nombre de la obra : El Nuevo Perfil de la Economía Mexicana
Nº de Edición : Primera
Ciudad : México D.F.
Nº de página : 5-6
- 15 Autor : Lic. Calderón Martínez Guillermo
Nombre de la obra : Mundo de la Exportación Nº 2-3
Nº de Edición : Primera
Ciudad : México D.F.
Nº de página : 68
- 16 Autor : Banco Nacional de México
Nombre de la obra : Estrategia Industrial
Nº de Edición : Cuarta
Ciudad : México D.F.
Nº de página : 8-9

- 17 Autor :** Galván Dinora, Noriega Elma, Valdés Magdalena.
Nombre de la obra : La pequeña y mediana industria
Nº de Edición : Tercera
Ciudad : México D.F.
Nº de página : 17
- 18 Autor :** Lic. Reyes Villegas César
Nombre de la obra : Acuerdo de Libre Comercio
Nº de Edición : Segunda
Ciudad : México D.F.
Nº de página : 38-39
- 19 Autor :** Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
Nombre de la obra : Reglas de servicios Financieros
Nº de Edición : Primera
Ciudad : México D.F.
Nº de página : 1-8
- 20 Autor :** Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
Nombre de la obra : Reglas de servicios Financieros.
Nº de Edición : Primera
Ciudad : México D.F.
Nº de página : 9
- 21 Autor :** Lic. Aranguen Castiello Ignacio
Nombre de la obra : La empresa mexicana ante el T.L.C.
Nº de Edición : Primera
Ciudad : México D.F.
Nº de página : 38-43
- 22 Autor :** Lic. Calderón Martínez Antonio
Nombre de la obra : Mundo de la Exportación.
Nº de Edición : Primera
Ciudad : México D.F.
Nº de página : 62-63

- 23 Autor : Lic. Vázquez Tercero Héctor
Nombre de la obra : Mundo de la Exportación.
Nº de Edición : Primera
Ciudad : México D.F.
Nº de página : 1-8
- 24 Autor : Multibanco Comermex, S.A.
Nombre de la obra : Manual de Crédito
Nº de Edición : Segunda
Ciudad : México D.F.
Nº de página : 1,3,4,6,7,8,16,17 y 18
- 25 Autor : Multibanco Comermex, S.A.
Nombre de la obra : Prontuario de servicios bancarios
Nº de Edición : Tercera
Ciudad : México D.F.
Nº de página : IN 1,2,3,5, y 14
- 26 Autor : Leyes y Códigos de la Ciudad de México
Nombre de la obra : Ley General de Títulos y Operaciones de
Créditos
Nº de Edición : Vigésimo cuarta
Ciudad : México D.F.
Nº de página : 62,106,107,119,120 y 121
- 27 Autor : Banco de Comercio Exterior S.N.C.
Nombre de la obra : Productos financieros de apoyo al Comercio
Exterior
Nº de Edición : Tercera
Ciudad : México D.F.
Nº de página : 16,17 y 56 a 61
- 28 Autor : Banco de Comercio Exterior S.N.C.
Nombre de la obra : Esquema de Comisiones y Primas para Créditos
a la Exportación e Importación.
Nº de Edición : Tercera
Ciudad : México D.F.
Nº de página : 1.2 y 4

- 29 Autor : **Leyes y Códigos de México**
 Nombre de la obra : **Ley de Organizaciones y actividades Auxiliares de Crédito**
 N° de Edición : **Trigésimo Tercera**
 Ciudad : **México D.F.**
 N° de página : **361**
- 30 Autor : **Centro de Investigación para el Desarrollo A.C.**
 Nombre de la obra : **El Sistema Financiero Mexicano**
 N° de Edición : **Primera**
 Ciudad : **México D.F.**
 N° de página : **109**
- 31 Autor : **C.P. Y Lic. Admon. Perdomo Moreno Abraham**
 Nombre de la obra : **Administración Financiera de Inversiones.**
 N° de Edición : **Primera**
 Ciudad : **México D.F.**
 N° de página : **145**
- 32 Autor : **Lic. Pérez Blanco Ramirez**
 Nombre de la obra : **Revista de Contaduría Pública N° 236**
 N° de Edición : **Primera**
 Ciudad : **México D.F.**
 N° de página : **51**
- 33 Autor : **Escajadillo Ponce Ernesto**
 Nombre de la obra : **Factoraje Actual en México**
 N° de Edición : **Primera**
 Ciudad : **México D.F.**
 N° de página : **1,3,4 y 5**
- 34 Autor : **Despacho Jorge Santamaría y Asociados S.C.**
 Nombre de la obra : **Revista PAF N° 57**
 N° de Edición : **Primera**
 Ciudad : **México D.F.**
 N° de página : **68 a 81**

- 35 Autor** : **Prontuario Tributario**
Nombre de la obra : **L.I.S.R., L.I.A., L.I.V.A. Y C.F.F.**
Nº de Edición : **Sexta**
Ciudad : **México D.F.**
Nº de página : **168-177, 617-618, 667, 722-725 y 1194**

Bibliografía complementaria:

- 36 Autor** : **Lic. Villegas N. Claudia**
Nombre de la obra : **El Economista**
Tema : **Convenio NAFIN-AMEFAC una ágil evolución de las empresas de Factoraje**
Nº de Edición : **Nº XXV 29 de Febrero del 92**
Ciudad : **México D.F.**
Nº de página : **18**
- 37 Autor** : **Lic. Arguelles del Río Daniel**
Nombre de la obra : **Ejecutivos de Finanzas**
Tema : **La inversión extranjera ante el T.L.C.**
Nº de Edición : **Año XX Nº 8 Agosto de 1991**
Ciudad : **México D.F.**
Nº de página : **28 al 32**
- 38 Autor** : **C.P. Movarak González Mauricio**
Nombre de la obra : **Contaduría Pública**
Tema : **Efectos del T.L.C. en la administración de empresas**
Nº de Edición : **Año XIX Nº 224 Abril de 1991**
Ciudad : **México D.F.**
Nº de página : **22-25**
- 39 Autor** : **Lic. Pérez Motta Eduardo y**
Lic. Prati Perugia Beatrice
Nombre de la obra : **Estrategias e Instrumentos de Promoción de Exportación.**
Tema : **Comercio Internacional Banamex, S.A.**
Nº de Edición : **Volumen 3 Nº 4 diciembre de 1991**
Ciudad : **México D.F.**
Nº de página : **107 a 118**

- 40 Autor : Lic. Yañez Solloa Vicente
Nombre de la obra : Ejecutivo de Finanzas
Tema : La problemática financiera y económica de las pequeñas y medianas Empresas.
Nº de Edición : Año xx N° 1 de enero de 1991
Ciudad : México D.F.
Nº de página : 44,46 y 48
- 41 Autor : Banco Nacional de México
Nombre de la obra : La marcha de la economía mexicana
Tema : Examen de la situación económica de México
Nº de Edición : N° 803 octubre de 1992
Ciudad : México D.F.
Nº de página : 475 a 481
- 42 Autor : Banca Serfin, S.A.
Nombre de la obra : Dimensión
Tema : Los servicios que ofrece Factoring
Nº de Edición : 2 de febrero de 1992
Ciudad : México D.F.
Nº de página : 6 a 7
- 43 Autor : Gea. Grupo de economistas y asociados
Nombre de la obra : Perspectivas económicas
Tema : El Tratado de Libre Comercio
Nº de Edición : 4 de junio de 1991
Ciudad : México D.F.
Nº de página : 4 a 7
- 44 Autor : Multibanco Comermex, S.A.
Nombre de la obra : Consejo
Tema : Apertura comercial y el Factoraje
Nº de Edición : Año 3 N° 8 marzo de 1989
Ciudad : México D.F.
Nº de página : 3 a 4
- 45 Autor : Lic. González Velazco Beatriz
Nombre de la obra : Alto Nivel
Tema : México desde adentro y afuera
Nº de Edición : Año 3 N° 431 marzo de 1992
Ciudad : México D.F.
Nº de página : 63 a 64

46 Autor : Lic. Montes A. Connie
Nombre de la obra : Líderes
Tema : Amefac (Indispensable la autorregulación en factoraje)
Nº de Edición : Novena septiembre de 1992
Ciudad : México D.F.
Nº de página : 12 y 13