



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE CIENCIAS

**EL FACTORAJE COMO UNA ALTERNATIVA
DE FINANCIAMIENTO**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE

A C T U A R I O

P R E S E N T A

MANUEL MELGAREJO BRISEÑO

MEXICO, D. F.

1994



FACULTAD DE CIENCIAS
SECCION ESCOLAR

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

**EL FACTORAJE COMO UNA ALTERNATIVA DE
FINANCIAMIENTO**

**A mis Padres
A mi Esposa e Hijo.
Hermanos y Familiares.
Amigos y Compañeros.
A mis Maestros.
A la Facultad de Ciencias.**

Mi mas sincero agradecimiento a todas las personas que me ayudaron para la realización de mis estudios, y en especial a mi director de tesis Act. Héctor De La Rosa Elizalde, por el gran apoyo brindado.

INTRODUCCION

En un país como México, donde el 84% de las empresas son pequeñas con menos de 25 empleados, y que no tiene fácil acceso al crédito bancario, es indispensable que cuenten con instrumentos de financiamiento adecuados a sus necesidades, por lo que se comprende mejor la funcionalidad del factoraje dentro del sistema financiero.

Una característica de las empresas en crecimiento, es la necesidad imperiosa de capital de trabajo y de contar con apoyos ágiles y oportunos que apoyen su desarrollo. Las Instituciones de Factoraje deben estar preparadas para ofrecerlos en forma adecuada.

Comparativamente con las fuentes convencionales de financiamiento y de capital de trabajo, los servicios de factoraje son únicos y mejor calificados, ofreciendo importantes ventajas al industrial o comerciante que los utilice.

El factoraje y sus beneficios no han sido difundidos adecuadamente, lo que ha traído como resultado que solo unos cuantos clientes con cierta cultura financiera aprovechen los beneficios del sistema, concentrándose las operaciones en las tres principales plazas del país.

El reto de las empresas de Factoraje en los próximos años es el de difundir sus servicios para apoyar a miles de empresas que no han tenido acceso a ellos, promoviendo el desarrollo y crecimiento de las industrias y empresas comerciales del país, muchas de las cuales han pasado etapas difíciles financieramente o inclusive han llegado a la quiebra, pudiendo haberlo evitado, de conseguir el apoyo oportuno que ofrece una empresa de factoraje.

El factoraje actual ha evolucionado hasta desarrollar esquemas de operación mas apropiados para los diferentes tipos de empresas que conforman nuestra economía. Es cada vez mas ágil, flexible y altamente competitivo económicamente en relación con otras fuentes alternas de servicios financieros a corto plazo.

La presente investigación tiene el objeto primordial de dar a conocer al lector y a todos los interesados en el tema el mecanismo y los diferentes productos que ofrece el factoraje como una alternativa de financiamiento.

INDICE

CAPITULO I

INTRODUCCION AL FACTORAJE

- 1.- Antecedentes históricos del factoraje.
- 2.- Antecedentes en México.
- 3.- La Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje a.c.
- 4.- Justificación social del factoraje.

CAPITULO II

SERVICIOS QUE PROPORCIONA EL FACTORAJE

- 1.- Investigación de la clientela
- 2.- Guardia y custodia de documentos
- 3.- Gestión de cobranza
- 4.- Contabilización de ventas
- 5.- Financiamiento

CAPITULO III

MECANICA DE CONTRATACION, OPERACION Y COSTOS DEL FACTORAJE

1.- MECANICA DE CONTRATACION

- a) Usuarios del servicio
- b) Montos operables
- c) Plazos
- d) Porcentaje de anticipos sobre cesiones
- e) Costos y tasas de descuento
- f) Documentación requerida
- g) Plazos de resolución
- h) Procedimiento

2.- MECANICA DE OPERACION

- a) Factoraje con recurso
- b) Factoraje sin recurso
- c) Factoraje a proveedores

CAPITULO IV

CASO PRACTICO

- 1.- Registro contable
- 2.- Ejemplos de operaciones de factoraje
- 3.- Regulación del factoraje en México

CAPITULO V

FACTORAJE INTERNACIONAL

- 1.- Mecánica operativo
- 2.- Cobertura de créditos
- 3.- Beneficios del factor exportación e importación

CAPITULO VI

BENEFICIOS DEL FACTORAJE EN LA PLANEACION FINANCIERA Y

ADMINISTRATIVA

- 1.- La especialización
- 2.- Planeación financiera y administrativa
- 3.- Beneficios del factor financiero.

Conclusiones

I.- INTRODUCCION AL FACTORAJE

1.- ANTECEDENTES HISTORICOS DEL FACTORAJE.

Es muy difícil estimar cuando y donde nacen las operaciones de compra de cartera, pero algunos historiadores estiman que fue probablemente en el siglo XVII, se hacía un tipo de operación parecido al factoraje tal y como lo conocemos en la actualidad.

Los industriales ingleses en su mayoría del ramo textil, hacían esfuerzos considerables para emplear su mercado fuera de los límites de la isla.

A los emigrantes de las colonias se les conocía también como factores (factor del latín facio, hacer, facera, el que hace), esto es, como "hacedores". entre los comerciantes el término se aplicaba igualmente al "apoderado" con mandato más o menos extenso para traficar en nombre y por cuenta del poderdante.

Sin lugar a dudas, el registro histórico más acucioso del factoraje hace referencia a Inglaterra y a su colonia en el Nuevo Continente.

En América los factores se encargaban de distribuir mercaderías y cobrarlas. Mas adelante, la colonia se había convertido en tan buen negocio que el factor enviaba por adelantado ciertas cantidades de dinero al país de origen para que este mantuviera operando sus plantas y siguiera enviando mercancía.

En esa época se comienza a definir la función del factor como aquella que se encarga de financiar a las empresas por medio de la venta de sus carteras.

Dos siglos después, los servicios generados por los factores se habían hecho útiles. Muchas otras ramas y actividades ingresaron al sistema, dando nacimiento a las grandes empresas de factoraje de los Estados Unidos.

En el año 1905, se realiza la primera operación de factoraje con recurso en Chicago, Illinois, U.S.A. el factoraje deja atrás las labores de comercialización y empieza a especializarse en servicios financieros.

Entre 1931 y 1933, se marca el despegue de las empresas de factoraje en los Estados Unidos, debido principalmente a la crisis monetaria y bancaria de aquel país. El servicio de financiamiento al capital de trabajo de las empresas mediante la venta de sus carteras, tiene un vertiginoso crecimiento y una masiva utilización en casi todas las ramas económicas. En esa misma época, la banca norteamericana prueba las potencialidades de este instrumento, obteniendo magníficos resultados.

Fue hasta finales de los 50's que las empresas norteamericanas incursionan en el mercado europeo, el que en la actualidad se puede definir como el mas prospero y moderno del mundo, después de los Estados Unidos.

2.- ANTECEDENTES EN MEXICO.

El factoraje en México es realmente nuevo. Además de las compras de cartera en el mercado de la merced y en el centro de la Capital, que queremos imaginar que siempre han existido y que sugerirán existiendo, no tenemos datos de otras operaciones.

A principios de los 60's se fundaron simultáneamente dos empresas que se dedicarían al factoraje con recurso:

Walter E. Heller de México, S.A. En la que participaron el grupo de don Carlos Trouyet y Walter E. Heller Overseas Corp. de Chicago (división de la empresa de factoraje mas grande del mundo, Walter E. Heller Internacional, Corp.).

Corporación Interamericana, S.A. en la que participaron el grupo Interamericano (Luis Echeverria Capo, Financiera Colon, Jack Fleshman y posteriormente Burton Grossman, Joquin Casaus y otros), además del Chase Manhattan (20%), que al poco tiempo vendió su participación al Wells Fargo Bank.

Después de algún tiempo, en 1975, Heller de México cierra sus puertas por la muerte del señor Trouyet y se asocian Walter E. Heller Overseas con el grupo interamericana para formar Factoring Interamericana, S.A. hoy conocido como Factoring Serfin.

Hasta 1980 solo existían dos o tres empresas de factoraje en el País, pero en 1986 el producto, por múltiples causas, empezó a desarrollarse hasta contar en la actualidad con mas de 40 empresas dedicadas a promover el factoraje con un éxito sin precedentes.

3.-LA ASOCIACION MEXICANA DE EMPRESAS DEL FACTORAJE, A.C.

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

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

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

Entre algunos miembros distinguidos de la amefac destacan los siguientes:

- Arka Factoring
- Base de México
- Bursafac
- Citibank Corporación Mundial de Servicios
- Factoring Comermerx
- Factoring Credimex
- Factor de Capitales
- Factor del Norte
- Factor Finamex
- Factoring Inlat
- Factoring Serfin
- Factorfin
- IPSO Factoraje Especializado
- Impulsora Mexicana de Factoraje
- LEASCO
- Liquidez Empresarial Factorizada
- Profacmex
- Tecnica Profesional de Inversiones
- Profactoring Mexicana.

Es necesario hacer del conocimiento que la Asociación tiene la facultad de declinar solicitudes, de supervisar estrechamente el comportamiento de sus miembros y de dar de baja a cualquiera de estos que no se apegue a los altos estándares de profesionalismo, política y eficiencia que exige.

Los miembros de AMEFAC provienen de Casas de Bolsa, Bancos y Grupos Financieros e Industriales, además de contar con algunas empresas regionales, lo que hace amplio su universo de acción.

4.-JUSTIFICACION SOCIAL DEL FACTORAJE.

Hace poco mas de veinte años, cuando los problemas de liquidez en las empresas no eran tan agudos, surgió tímidamente el factoraje en nuestro país. Su difusión fue modesta y de cobertura limitada, los ejecutivos financieros, entonces, no quisieron conocer sus bondades, era poco ortodoxo y el mercado ofrecía opciones de fácil comprensión aun cuando sus beneficios fueran menos importantes. Son los ejecutivos financieros actuales quienes están re descubriendo este sistema en México, y esto ha sido motivado por realidades innegables.

Las circunstancias actuales no toleran la apatía o el desconocimiento, la investigación debe ser cotidiana y honesta, sobre todo cuando vivimos inmersos en fenómenos económicos que antes desconocíamos.

Algunas personas que no conocen en detalle el sistema factoraje confunden esta actividad con una practica bancaria, lo cual es incorrecto ya que la banca no compra derechos de crédito y menos aun cuando están representados por facturas o contrarecibos.

Las empresas de factoraje precisamente compran esta cartera, e implícitamente otorgan los servicios de custodia, administración y cobranza.

Las cuentas por cobrar adquiridas deben mostrar evidencia de recepción por parte de los compradores (nunca filiales) y que hayan surgido de operaciones mercantiles transparentes, esto sugiere que se esta negociando exclusivamente con empresas productivas, de ahí que encuentre en esta actividad una amplia justificación social.

Las pequeñas y medianas empresas aun con productos de calidad competitiva y capacidad de producción , limitan su crecimiento por falta de recursos propios o por incapacidad crediticia ya que a su vez , para competir en sus mercados deben otorgar créditos. Con el sistema factoraje solo se deben de preocupar por producir y vender sus productos y olvidarse de inmovilizar capital en cuentas por cobrar, ya que a pesar de que sigan vendiendo a crédito, con la participación de la empresa factoraje prácticamente cobran de contado.

II.- SERVICIOS QUE PROPORCIONA EL FACTORAJE

1.- INVESTIGACION DE LA CLIENTELA.

El factoraje es un sistema integral de apoyo financiero mediante el cual una empresa proveedora o cedente, cede sus cuentas por cobrar al factor, obteniendo a cambio un alto porcentaje de efectivo que normalmente oscila entre un 70 y un 100 % de su valor.

El factor a su vez la custodia y realiza físicamente la cobranza momento en el cual, entrega a la empresa cedente la diferencia del porcentaje que no le entrego al inicio , esto es del cero al 30 % restante. Entre paréntesis, el cargo financiero de la operación puede ser cobrado en el porcentaje entregado al inicio o bien el que queda por reembolsar.

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

El Tesorero de la empresa conoce de antemano cuales son sus posibilidades de generar efectivo, por que conoce sus cuentas por cobrar y sabe, que si lo necesita, las puede cambiar por efectivo. Y si lo ocupa, es financiamiento para multiplicar su producción una y otra vez. Solo requiere saber que sus ventas estarán destinadas a los compradores a quienes la empresa le interesa vender por su efecto multiplicador.

El limite para hacerse del financiamiento que requiere, se encuentra en la capacidad de la empresa para generar ventas; por lo que el ciclo de factoraje esta marcado por su capacidad de generar producción, no por el importe de sus activos, ni de su revaluación, sino por su productividad.

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

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

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

El manejo de la cobranza es parte fundamental del negocio., el grupo de ventas de la empresa normalmente desea que se le extienda crédito a sus compradores, lo que, además de consumir recursos financieros del capital de trabajo, implica una carga administrativa y contable, así como riesgo. Y sin embargo, resulta estratégico para la penetración del mercado de los productos de la empresa, el poder hacer consideraciones respecto al plazo y condiciones de pago que se le otorgan a los compradores de los productos o servicios de la empresa.

Se deben tomar decisiones específicas en cuanto a: ¿Que recursos se destinaran para financiar a sus compradores?, ¿Cuanto se necesitara para financiar su producción?, ¿A que compradores se les otorgara crédito y a cuales se les solicitara su pago de contado?, ¿Cuántos empleados se requerirán para administrar la cobranza, tanto local como foránea?, ¿A quien se solicitara referencias sobre la moralidad y puntualidad en el pago de sus compradores?, sin duda, están son labores que la empresa realiza con mucho cuidado; y son tareas tan delicadas que, siempre es bienvenida la colaboración de un experto en el manejo de las cuentas por cobrar, no únicamente para contribuir a resolver las preguntas anteriormente planeadas sino para informarse de las tendencias del mercado.

Es conveniente conocer si los plazos de venta en general se están acortando o, por el contrario, se han extendido, sea por cuestión de tasas de interés o por otras razones.

La opinión de un experto, cuyo principal negocio es la administración de cuentas por cobrar, puede ser valida para una decisión acertada.

La empresa de factoraje le evita crear un departamento de crédito al cedente o, si por su naturaleza lo tiene, viene a complementarlo.

Nuestra investigación sobre la solvencia y moralidad de los compradores le proporciona una evaluación especializada, en un plazo razonablemente breve, sobre los límites de crédito de cada comprador. Naturalmente, para ello también es valiosa la experiencia de pago que se tiene con una diversidad de compradores sobre la puntualidad o impuntualidad en sus pagos.

2.-GUARDA Y CUSTODIA DE DOCUMENTOS.

Al transmitir la propiedad de las cuentas por cobrar a través de la cesión, el cedente elimina de su contabilidad una parte importante de sus cuentas deudoras, cuentas y documentos por cobrar, para sustituirla por una sola: la de la empresa de Factoraje quien le ha comprado sus créditos.

Con ello la contabilidad del cedente se simplifica enormemente. El Factor , por su parte, registrara las cuentas o documentos por cobrar cedidos, con el objeto ,de mantener estrecha vigilancia sobre los mismos y poder dar información oportuna al cedente sobre sus compradores. Al ceder sus cuentas por cobrar, también eliminan el riesgo en el manejo de documentos así como los costos administrativos inherentes a esta función.

3.- GESTION DE COBRANZA.

El factor, toma a su cargo tanto las gestiones previas al cobro de la cartera, como la obligación de efectuar toda la cobranza, incluso la de notificación o protesto en el caso de documentos por cobrar.

De esta manera, la empresa de factoraje proporciona un servicio mas al cedente, al evitarle un trabajo laborioso y, en muchos casos oneroso.

4.-CONTABILIZACION DE VENTAS

Al transmitirse los cobros al factor, el cedente registrara todos los adeudos a uno solo que es el factor, ahorrando con esto el registro diversificado de su variedad de compradores.

5.-FINANCIAMIENTO.

El Factoraje no viene a suplir otras fuentes de financiamiento, ya que por sus características tan especiales solo viene a complementar el abanico de las alternativas.

Algunas fuentes de financiamiento que le son parecidas son las siguientes:

DESCUENTOS MERCANTILES.

El banco "descuenta" un porcentaje de títulos de crédito (letras de cambio o pagares) provenientes de actividades mercantiles de compra-venta (cuentas por cobrar) que un cliente cede mediante su endoso en propiedad.

DESCUENTO DE CREDITO EN LIBROS.

Se realiza mediante un contrato de apertura de crédito en el que pueden "descontarse" cuentas por cobrar no documentadas en títulos de crédito. En este caso únicamente se tienen facturas recibidas por el obligado o contrarrecibos.

PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS CON COLATERAL.

El banco presta una determinada cantidad, con el respaldo adicional de cartera por cobrar como garantía colateral.

Con este propósito, las empresas de factoraje o factores financieros ofrecen servicios técnicos altamente especializados, un verdadero sistema integral enfocado a lograr la eficiencia del manejo de las cuentas por cobrar.

El financiamiento, se otorga como lo señalamos, a través de la entrega de efectivo en un determinado porcentaje, a cambio de la cesión de las cuentas o documentos por cobrar.

Naturalmente, existen un conjunto de modalidades bajo las cuales pueden operarse estas cesiones, con sus dos principales grupos: El Factoraje con recurso o el Factoraje puro. Además para ambos existe una serie de variantes sobre las modalidades para el cobro de los cargos financieros. También varían los criterios de operación de acuerdo a: la fuente principal de pago que sustenta el crédito, pudiendo ser el comprador o bien el proveedor; al origen de la cartera: Nacional o Internacional; si existe o no recompra de la cartera, etc., criterios acerca de los cuales se tratara en el siguiente capítulo.

Deseo destacar que el factoraje ofrece a la empresa industrial y comercial, un servicio integral cimentado en su capacidad para generar cuentas por cobrar. Y que, además, le permite a la empresa que requiere de financiamiento, utilizar los productos que le ofrece el factor financiero, de la manera en la que más se adapta a su forma y necesidades de operación.

III.- MECANICA DE CONTRATACION, OPERACION Y COSTOS DEL FACTORAJE

MECANICA DE CONTRATACION, OPERACION Y COSTOS DEL FACTORAJE

La dinámica actual del país, sus nuevas políticas sustentadas en un principio de modernidad, aunados a los avances que han alcanzado otros países en el mercado de exportación, obligan al empresario mexicano de los albores del siglo XXI, a formular nuevas estrategias encaminadas a lograr con energía y con gran visión en el futuro de su empresa y de su entorno social, una posición preponderante en el mercado y, sobre todo conseguir que sus productos puedan competir con ventaja en los mercados internos y externos.

Para ello, el empresario debe concentrarse en la parte verdaderamente creativa de su negocio; el diseño de su producto, su fabricación a precios competitivos, el control de su calidad y su ventaja. debe prepararse para aprovechar las demandas crecientes de sus clientes potenciales, lo que implica aumentar su producción, para lo cual tiene que allegarse oportunamente las materias primas y materiales que requiere para la elaboración de sus productos.

Para la obtención de esos objetivos, el empresario moderno, debe disponer de nuevas tecnologías, crearlas o adquirirlas, debe desarrollar nuevos procesos productivos mas eficientes, debe lograr la armonía de sus cuadros directivos y laborales.

Ademas debe enfrentarse a grandes obstáculos, entre los que destaca la falta de liquidez.

El desconocimiento de nuevas técnicas o fórmulas financieras es, en muchas ocasiones, la principal razón del fracaso de las pequeñas y medianas empresas. así mismo, la selección de las mas adecuadas para el negocio puede resultar para algunos un verdadero obstáculo.

Es por todo lo anterior, que el estudio de los diferentes sistemas financieros adquiere día a día mayor importancia. El empresario no debe conformarse con el conocimiento que tiene de las practicas bancarias tradicionales sino, que como ya mencionamos, debe estar atento a toda formula financiera novedosa que surja en el mercado, para seleccionar la mas adecuada.

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

El empresario logra convertir en efectivo sus cuentas por cobrar, representadas estas por facturas, contrarecibos, u otros documentos análogos.

1.- MECÁNICA DE CONTRATACION

A) Usuarios del servicio:

Son todas aquellas empresas de giro industrial o comercial que venden sus productos a corto plazo, en forma periódica y a clientela diversificada.

B) Montos operables:

Por política, el monto mínimo de operación se fija en N\$100,000.00 y el máximo en la cantidad de N\$50'000,000.00 salvo casos especiales.

C) Plazos:

Los plazos de operación van de 15 a 120 días.

D) Porcentajes de anticipo sobre cesiones:

Los anticipos que se efectúan sobre el valor total de los documentos, fluctúan entre un 70% y 100%, en función del porcentaje de devoluciones y descuentos sobre ventas. El porcentaje no anticipado se reintegra al cobro del documento.

E) Costos y tasas de descuento:

E.1) Comisión de apertura: Esta comisión puede ser de 0% hasta del 13% sobre el monto de la línea establecida, cobrada al documentarse la línea.

E.2) Tasa de descuento: Para fines informativos se establece una tasa de CETES mas ocho puntos cobrada mensual vencida o CETES promedio mas cinco puntos cobrada por anticipado.

Esta tasa puede variar, dependiendo, por un lado, del riesgo crediticio de la cartera por ceder, montos y plazos a operar y por otro lado, del costo de fondos que obtenga la empresa factor al efectuar las operaciones.

F) Documentación requerida:

F.1) Estados Financieros Parciales, del ejercicio actual, con relaciones analíticas.

F.2) Estados Financieros, dictaminados por Contador Público Independiente, correspondientes a los dos últimos ejercicios fiscales.

F.3) Escrituras: Deberán contener datos de inscripción en el Registro Público de Comercio.

F.3.1) Constitutiva.

F.3.2) Cualquiera que consigne modificaciones a los Estatutos Sociales.

F.3.3) Las que contengan los nombramientos de apoderados para celebrar actos de dominio y suscripción de títulos de crédito.

F.4) Catalogo de productos.

F.5) En caso de tener créditos hipotecarios, refaccionarios, de habilitación o avío, copia del contrato celebrado con el acreditante.

F.6) Relación completa de clientes.

F.7) En caso de existir obligado solidario:

F.7.1) Persona física: Relación de bienes inmuebles, acompañada de la Escrituración de Propiedad, con datos de inscripción en el Registro Público. De ser posible, avalúo o en su defecto, señalar valor aproximado del inmueble.

F.7.2) Persona moral: La documentación señalada en los incisos del A) al C), dentro del objeto social, deberá tener el de otorgar avales y garantizar obligaciones de terceros. Los apoderados deberán tener facultades para celebrar actos de administración y suscripción de títulos de crédito.

G.- Plazos de resolución

Contando con la documentación requerida, se resolverá en un plazo de diez días hábiles.

H.- Procedimiento

Para iniciar con esta operación, el empresario, en esta etapa llamado PROSPECTO , solo requiere llenar una SOLICITUD DE LINEA DE FACTORAJE a la empresa FACTOR de su preferencia, anexando la documentación descrita anteriormente, con la gran ventaja de lograr una respuesta en un plazo máximo de 10 días.

Cabe mencionar dos elementos esenciales:

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

H.2) Que, quien contrate con el FACTOR, cuente con facultades suficientes de dominio, ya que la operación de FACTORAJE es, en esencia, una operación de compra-venta de derechos, de ahí que sean necesarios tales poderes para comprometerse a firmar los contratos respectivos.

H.3) AUTORIZACION DE LA LINEA DE FACTORAJE

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

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

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

H.4) DE LA CARTERA:

- Calidad de la cartera
- Calidad del producto
- Política sana de ventas
- Cartera respectiva
- Cientela diversificada
- Rotación de la cartera
- Distribución geográfica de los compradores
- Importe de devoluciones, rebajas y descuentos
- Importe de las ventas
- Numero de facturas
- Venta a subsidiarias, accionistas, etc.
- Seriedad en las entregas
- Ventas crecientes
- Competitividad de su producto

H.5) DEL SOLICITANTE:

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

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

H.6) CONTRATO NORMATIVO

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

Este contrato, también llamado PRELIMINAR o DE PROMESA DE CESIÓN, es el instrumento jurídico, que en el transcurso generalmente de un año, regula las relaciones del prospecto, en esta etapa llamado CEDENTE, y el FACTOR.

En él, se establecerán la bases de operación, obligando a las partes a celebrar una serie numerosa e indefinida de contratos llamados definitivos y que no son otros que los CONTRATOS DE CESION.

Por el hecho de firmar el contrato NORMATIVO, el FACTOR adquiere la obligación de respetar la línea de FACTORAJE por el periodo del contrato, siempre que el CEDENTE cumpla con las estipulaciones señaladas en el mismo. En este contrato, no se adquiere ni se transmite la propiedad de las cuentas por cobrar, todo ello surgirá en la firma de los contratos específicos de CESION.

La firma de este contrato y de los contratos de CESION, exige por parte de los representantes del cedente, que estos tengan facultades de actos de DOMINIO.

2.- MECANICA DE OPERACION

Antes de iniciar este punto, deseo señalar que la operación de compraventa de las cuentas por cobrar se realizan en México a través de la figura jurídica de la CESION DE DERECHOS.

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

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

Al contrato de CESION, se anexará toda la documentación comprobatoria de la existencia y legitimidad de las cuentas por cobrar, esto es, facturas, contrarrecibos, notas de embarque, etc., de COMPRADORES previamente acordados.

El contrato será firmado ante dos testigos y ratificado ante CORREDOR PUBLICO.

La operación de la CESION dependerá de la modalidad que se haya contratado, con recurso o sin recurso:

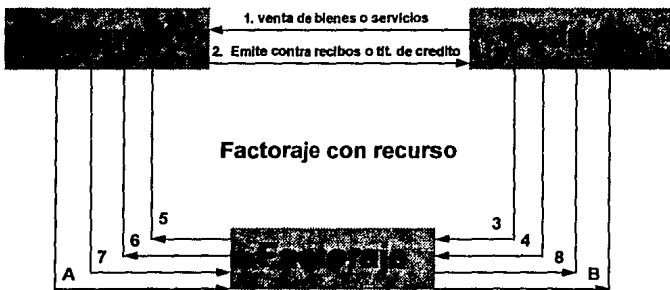
A) FACTORAJE CON RECURSO

En el factoraje con recurso, la empresa de factoraje adquiere la cartera vigente, no vencida, de determinada empresa industrial o comercial, operación respaldada por documentos, contrarecibos, facturas, etc.; y un anticipo que normalmente es de entre 70 y 80 por ciento de la cartera cedida. Al vencimiento, la Institución cobra al comprador de la empresa cedente (cliente) el 100 por ciento y, en un plazo de 24 horas hábiles, le regresan el porcentaje restante a la empresa, el cual sirve a la empresa de factoraje como una cobertura por posibles devoluciones o descuentos adicionales.

En realidad el Factoraje esta orientado a apoyar a la pequeña y mediana empresa, sin importar mucho el capital social o sus ventas mensuales mínimas, ya que mas bien son otros los determinantes que intervienen para poder otorgar el servicio.

Los beneficios que obtiene una empresa al adquirir los servicios de factoraje con recurso, son los siguientes: Se optimizan los flujos de efectivo; se permite una mejor planeación de tesorería, no se crea un pasivo porque existe la venta de un activo circulante, y la empresa logra una mejor rotación de sus activos monetarios.

A.1) MECANICA DE OPERACION



3. Contrato de promesa de cesion de derechos y pagare por la linea.

4. Contrato de cesion (remite facturas, contra recibos, etc.)

5. Notificacion

6. Al vencimiento se presenta para cobro.

7. Paga

8. Se reintegra el porcentaje que no se habla anticipado

A. En caso de no pago

B. Opera el recurso en contra del cedente

FACTORAJE CON RECURSO

A.2) CARACTERISTICAS

A.2.1) LA EMPRESA DE FACTORAJE

Anticipa sobre cartera cedida

Gestiona la cobranza

Reintegra porcentaje no anticipado

A.2.2) RECURSO

Facultad para exigir el regreso del anticipo

A.2.3) BENEFICIOS DE LA EMPRESA CLIENTE

Excelente nivelador de flujos de efectivo

Permite una mejor planeación financiera

No crean pasivos

Se logra una estructura financiera mas solida

Mejora la rotación de activos monetarios

A.3) ALTERNATIVAS

A.3.1) Mandato de cobranza

A.3.2) Crédito adicional al comprador

A.3.3) Anticipos del 100%

A.3.4) Intereses mensuales vencidos

A.3.5) Descuento sobre compra de la cartera

(Intereses por anticipado)

Existen distintas formas de combinar estas alternativas en forma amplia y no limitativa

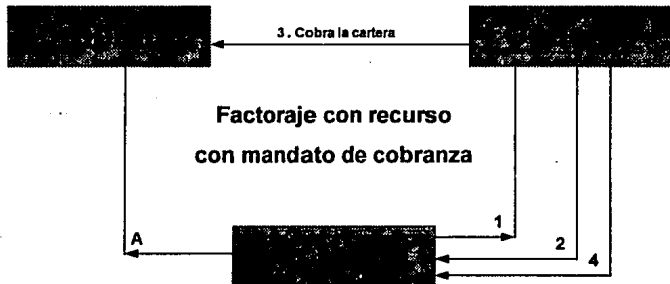
A.3.1) MANDATO DE COBRANZA

Cede jurídicamente sus cuentas por cobrar, sigue en posesión de la cobranza

- No se cobra honorario
- Copias de facturas o listados
- Operación simplificada

Empresas susceptibles

- "Triple A"
- Cartera muy pulverizada
- Plazas foráneas (sin oficinas de factoraje)



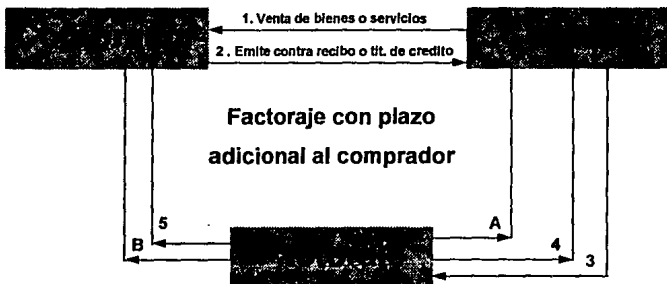
1. Otorga mandato de cobranza
 2. Cede la cartera
 4. Liquida el importe de la cartera cobrada
- A. No se realiza la notificación, ya que se trata de mandato de cobranza

A.3.2) CON CREDITO ADICIONAL AL COMPRADOR

- Otorga mayor plazo para pago
- El proveedor se queda con el financiamiento sin costo
- Responsabilidad para el comprador
- Contrato especial (PAGARE ESPECIAL)

Empresas susceptibles

- Empresas con compradores muy definidos
- Solvencia del proveedor
- Empresas nivel "AAA" (proveedores)



3. Entrega el documento

4. Anticipa 100% sobre el mismo

5. A la fecha de vencimiento, factoraje se presenta otorgándole plazo adicional para el pago

Existen dos modalidades en este servicio:

A. Factoraje con recurso: si llegara a existir falta de pago de capital e intereses por parte del comprador, existen vía de regreso al cedente.

B. Factoraje sin recurso: En este caso no existe vía de regreso al cedente, el pago de capital e intereses será exigible totalmente al comprador.

A.3.3) CON ANTICIPOS DEL 100%

- Anticipos del 100%
- No debe tener devoluciones de mercancía
- Con mandato de cobranza

**A.3.4) INTERESES MENSUALES VENCIDOS
PARA EMPRESAS QUE:**

- Tienen compradores morosos
- Tienen plazos de cobro muy largos

Nota: el costo de este producto no incluye iva (factura)

A.3.5) DESCUENTO SOBRE COMPRA DE CARTERA

Se descuenta el 100% de la cartera, dándole un tratamiento fiscal que se puede tomar como deducible al 100% (PERDIDA DE VALOR EN LA CARTERA).

B). FACTORAJE SIN RECURSO

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

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

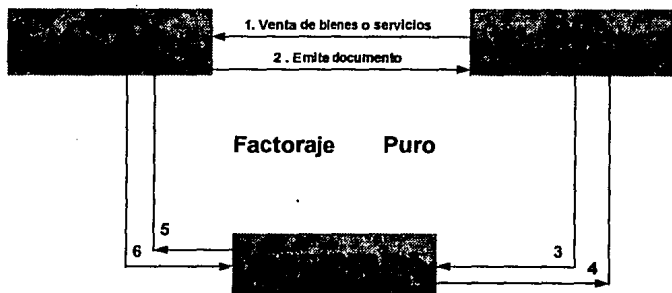
B.1) CON PAGO AL VENCIMIENTO: En esta operación el FACTOR asume el riesgo completo de incobrabilidad, pero el pago de la cuenta por cobrar se hace a un plazo previamente acordado, generalmente el mismo que conjuntamente asignaron el FACTOR y el CEDENTE, al COMPRADOR. Es decir, que el pago se efectúa independientemente si se hace o no el cobro de la cuenta por cobrar.

B.2) PAGO POR ANTICIPADO. Esta modalidad implica para el FACTOR la obligación de anticipar una parte del pago y la de liquidar la diferencia en la fecha de vencimiento, previamente acordada, aun cuando la cuenta por cobrar no haya sido pagada.

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

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

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



3. Cede documento sin vía de regreso
4. Paga el 100% del documento menos el costo financiero
5. Al vencimiento se presenta para su cobro
6. Paga el documento al 100%

C). FACTORAJE A PROVEEDORES

El factoraje a proveedores se ofrece a empresas financieramente solidas con el objeto de apoyar a sus proveedores al adquirir la empresa de factoraje los documentos (pagares o letras de cambio), que les emiten por el plazo contratado para su pago. La operación se realiza por el 100 por ciento y el descuento por el costo del servicio se aplica al momento de entregar la cantidad correspondiente. Este tipo de factoraje se otorga a aquellas empresas que son proveedoras de grandes empresas publicas y privadas tales como cadenas de

autoservicio, tiendas departamentales y, en general, aquellas que manejan cantidades significativas de proveedores y que estos, en un momento determinado, requieren de liquidez pero no la obtienen, porque esas grandes empresas no cambian sus políticas de pagos. Es así que la pequeña y mediana industria acude a la empresa de factoraje para vender los documentos de crédito que le suscribió su comprador, y esta se los compra a descuento y sin vía de regreso al proveedor.

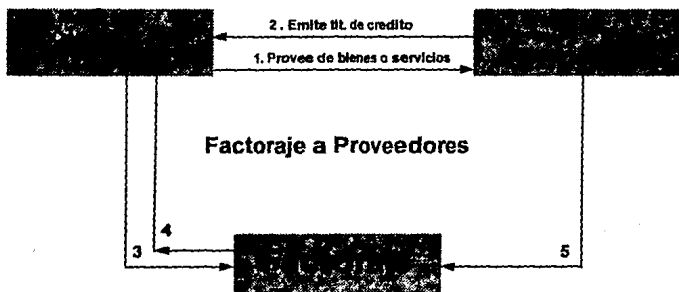
Dentro de los beneficios para la empresa cliente del factoraje a proveedores se pueden mencionar:

- Permite continuar obteniendo crédito de sus proveedores en épocas de baja liquidez.
- Facilita la negociación y ampliación de plazos ante los proveedores.
- Ayuda a proteger los costos de sus productos al obtener oportunamente los insumos necesarios y
- Permite una mejor planeación de su tesorería, programando en una forma mas fácil el pago de sus compras.

Los principales beneficios para el proveedor son:

- Continúa vendiendo a crédito y cobra de contado.
- Mejor planeación en el flujo de caja y
- Cuenta con efectivo disponible para ponerlo a trabajar en su propia actividad.

C.1) MECANICA DE OPERACION



3. Endosa documento a factoraje
4. Paga al 100% el documento menos el costo financiero
5. Al vencimiento paga siempre el 100% del documento

C.2) CARACTERISTICAS DEL FACTORAJE A PROVEEDORES

- Se otorga a empresas "Triple A" (SOLIDAS FINANCIERAMENTE)
- Apoya proveedores via otorgamiento de documentos
- Factoraje adquiere los documentos
- La operación es por el 100%.

C.3) BENEFICIOS PROVEEDOR

- Vende a crédito y cobra de contado
- Mejor planeación de flujo de caja
- Efectivo disponible

C.4) BENEFICIOS COMPRADOR

- Mejor imagen ante sus proveedores
- Ayuda a obtener crédito en épocas difíciles

C.5) ALTERNATIVAS

C.5.1) Recompra

C.5.2) Cargo de intereses al comprador

C.5.3) Crédito adicional al comprador

C.5.4) Como "caja" de pagos a los proveedores

C.5.1) RECOMPRA

La empresa compradora emisora puede efectuar la recompra a factoraje a la semana (o al día siguiente de financiado el documento), con la ventaja de que con sus propios excedentes de liquidez disminuye su pasivo monetario que le provoca una ganancia inflacionaria, afectando su componente inflacionario en forma negativa.

C.5.2) CON CARGO DE INTERESES AL COMPRADOR

Factoraje paga 100% al proveedor

El comprador absorbe el costo

-En el momento de la operación

-Interés mensual vencido

VENTAJA: El comprador obtiene pronto pago

C.5.3) CREDITO ADICIONAL AL COMPRADOR

Intereses con cargo al mismo comprador financian a sus proveedores

C.5.4) CAJA DE PAGOS

Factoraje paga a los proveedores combinación con cualquier alternativa.

IV.- CASO PRACTICO

1.- EL REGISTRO CONTABLE.

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

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

Si el contrato no incluyera la leyenda antes descrita, el registro de la operación se debe llevar a cabo de acuerdo a los principios de Contabilidad generalmente aceptados (Revelación Suficiente).

A ese respecto, cabe mencionar que en el Factoraje "Ceder" equivale a "Vender", es decir que al momento de entregar las cuentas por cobrar al FACTOR, estas dejan de ser parte del activo del CEDENTE, si la operación fue un factoraje sin recurso, pero si la cesión se realiza mediante un factoraje con recurso, quedaría únicamente su obligación contractual de responder por el buen fin de la operación, así como el derecho de recibir los anticipos pactados y el pago del remanente al momento en que los créditos sean liquidados.

Para cumplir con esta última disposición, el cedente deberá agregar a su catálogo de cuentas un par de cuentas de orden, cuyo objetivo será registrar el Pasivo Contingente que pudiera derivarse de la incobrabilidad práctica de las cuentas cedidas en los plazos estipulados.

Una vez establecido lo anterior y suponiendo un anticipo o compra a valor presente del 70% sobre las facturas cedidas (el porcentaje de descuento así como los demás costos de la operación, no son considerados para efectos prácticos del ejemplo) el registro contable para el cedente en una operación de FACTORAJE CON RECURSO sería el siguiente:

A) Al momento de celebrar la cesión		DEBE	HABER
Cuentas por cobrar		10,000.	
Factor	10,000		
Cientes			10,000
cliente x	6,000		
cliente y	4,000		
B) Por el pasivo contingente (cuentas de orden)			
Garantía sobre cuentas			
Por cobrar cedidas		10,000	
Factor	10,000		
Cuentas cedidas por cobrar			
Garantizadas			10,000
C) Por el anticipo			
Bancos		7,000	
Gastos financieros		xx	
Descuento por pronto pago		xx	
Cuentas por cobrar			7,000
Factor	7,000		
D) Cobranza de los créditos cedidos			
Cuentas cedidas por cobrar			
garantizadas		10,000	
Garantía sobre cuentas por			
cobrar cedidas			10,000
Factor	10,000		
E) Por el pago complementario de los créditos cedidos			
Bancos		3,000	
Cuentas por cobrar			3,000
Factor	3,000		

2.- EJEMPLOS

A) Píldora y Pirinola Gigante, S.A. de C.V.

Pipigi, S.A. de C.V., es una empresa cuya actividad principal es la elaboración y distribución de toda clase de productos químicos, farmacéuticos y biológicos para uso humano, exclusivamente medicamentos y medicinas de patente; así mismo forma grupo con las siguientes empresas:

-Fermic, S.A de C.V. (Accionista filial y proveedor)

-Wayne, S.A. de C.V.

Al 31 de Noviembre de 1993.

Activos totales	N\$ 3,489,916.50
Pasivos totales	N\$ 2,707,314.73
Capital contable	N\$ 782,601.77

Su principal cliente es el ISSSTE abarcando este el 90% de sus ventas, con una recuperación de 30 días.

FACTORAJE CON RECURSO CON TASA DE DESCUENTO.

CONDICIONES:

Empresa:	Píldora y Pirinola Gigante, S.A. de C.V.
Línea:	N\$70,000,000.00
Aforo:	80%
Tasa de descuento:	CETES + 4 puntos por anticipado (48 + 4 = 52)
Plazo:	30 días.
Honorario:	0.5% por cada 30 días.
Papel:	ISSSTE

OPERACIONES

Compramos cartera a la empresa Pipigi, S.A. de C.V., por
N\$875,000.00

Importe de la cesión: N\$875,000.00

Garantía remanente (20%) N\$175,000.00

Valor anticipado: N\$700,000.00

Tasa de descuento: $(52*700,000*30/360)$

Valor descontado: N\$ 30,303.00

N\$669,697.00

Comisión 0.5 por 30 días: N\$ 4,375.00

Total a liquidarse: N\$665,322.00

Al vencimiento Factoraje reembolsa el 20% de garantía por N\$175,000.00 disminuido, en su caso, de las devoluciones y rebajas.

ASIENTOS CONTABLES DE LA EMPRESA

Bancos: N\$665,322.00

Deudores diversos factoraje N\$175,000.00

Gastos de venta: N\$ 30,000.00

(perdida en el valor de la cartera)

Gastos de venta (comisión) N\$ 4,375.00

Clientes: N\$875,000.00

N\$875,000.00

N\$875,000.00

COMENTARIOS:

En esta operación de Factoraje con Recurso, se le otorgo un anticipo del 80%, menos el interés y comisión, los cuales se cobraron por anticipado, dejando un remanente del 20% para futuras contingencias, como devoluciones, rebajas, bonificaciones, etc.

Al vencimiento el Factoraje se presenta a cobrar los documentos con los compradores del cedente, sin embargo la característica de este sistema es que en el caso de no poder cobrar, se tiene el recurso (vía de regreso), de exigir el pago al cedente. Este sistema de interés se utiliza cuando el cliente paga puntual.

B) Federal Pacific Electric, S.A. de C.V.

F.P.E. es una empresa de la industria eléctrica cuya principal actividad es la fabricación y venta de equipos eléctricos y electrónicos como interruptores termomagnéticos, interruptores electrodomésticos y tableros. Hasta 1993, F.P.E. era propiedad del grupo Americano Reliance, y en esta misma fecha, la empresa Francesa, Merlin Gerin S.A. la adquiere en su totalidad.

Al 30 de Abril de 1993

Activos totales:	N\$77,043,593.00
Pasivos totales:	N\$20,144,689.00
Capital contable:	N\$56,898,903.00

Su principal cliente es la Comisión Federal de Electricidad, recuperando en 60 días promedio mensual de ventas de N\$4,011,000.00 al 30 de julio de 1989; con un 3% de devoluciones y N\$28,080,000.00 de ventas netas.

FACTORAJE CON RECURSO, CON INTERESES COBRABLES AL VENCIMIENTO DE CADA MES.

CONDICIONES:

Empresa:	Federal Pacific Electric, S.A. de C.V.
Línea:	N\$2,500,000.00
Aforo:	90%
Tasa de interés:	CETES + 10 (34.60 + 10= 44.60)
Papel:	C.F.E. = 60 días.
Honorario:	0.5% por cesión.

OPERACION:

Compramos cartera a la Empresa Federal Pacific Electric por.

N\$1,000,000.00

Importe de la cesión: N\$1,000,000.00

Remanente garantía 10%: N\$100,000.00

Valor anticipado: N\$ 900,000.00

Comisión 0.5% por 60 días: N\$ 5,000.00

Total a liquidar: N\$ 895,000.00

Intereses:

Primer mes natural al día último:

$(44.60 * 895,000.00 * 30 / 360) =$ N\$ 33,264.00

Segundo mes natural al día último:

Al vencimiento FACTORAJE reembolsa el 10% de garantía por N\$100,000.00 disminuido en su caso de las devoluciones y rebajas.

COMENTARIOS:

A diferencia del ejemplo anterior, aquí se cobran los intereses a fin de cada mes, mediante el sistema de " Saldos Diarios Promedio".

Esta forma de cobrar el interés mensual se utiliza con aquellos compradores de los cuales no tenemos experiencia de pago.

Aquí también existe la vía de regreso con el cedente, en caso de no poder cobrarle al comprador.

C) Simplemente Atractiva, S.A.

Se dedica a la fabricación y distribución de artículos de belleza, como shampoos, acondicionadores, perfumes de la marca atractiva de la cual es representante autorizado en México.

Sus principales clientes son los supermercados y tiendas de autoservicio, entre los cuales se pueden mencionar a:

Aurrera
Gigante
Comercial Mexicana
Operadora Suburbia
Woolworth Mexicana
Sanborn's Hnos., Etc.

Entre sus principales competidores están Shulton, Revlon, Vanart y Wella al mes de junio de 1993 presenta las siguientes cifras:

Total de activos:	N\$22,633,890.94	
Pasivos:	N\$11,150,910.00	
Capital contable:	N\$11,482,980.94	
Ventas:	N\$24,559,794.12	(100%)
Devoluciones s/v:	N\$ 1,496,992.94	(6%)
Ventas netas:	N\$23,062,801.17	(94%)
	a 30, 60 y 90 días.	

FACTORAJE CON MANDATO DE COBRANZA, CON INTERESES COBRABLES AL VENCIMIENTO DE CADA MES.

CONDICIONES:

Empresa: Simplemente Atractiva, S.A.
Linea: NS\$3,000,000.00
Aforo: 100%
Tasa de interés. CETES + 3 (63 + 3 = 66%)
Plazo: 60 días.

Características de los compradores:

El Factoraje con mandato, lo utilizamos cuando se presentan las siguientes circunstancias:

- Cartera foránea
- Volumen muy grande de operación con montos mínimos
- Personas Físicas
- Fuerza de ventas, se encarga de efectuar cobranza.

OPERACIONES:

Compramos cartera a Simplemente Atractiva, S.A. por
NS\$1,000,000.00

Importe de la cesión	NS\$1,000,000.00
Remanente garantía 0%	0

Valor anticipado o total a liquidar:	NS\$1,000,000.00
(no hay honorario)	

INTERESES:

Primer mes natural al día ultimo.
 $(66\% * 1,000,000.00 * 30/360) =$ NS\$55,000.00

Segundo mes natural al día ultimo (no hay remanente).

COMENTARIOS:

Como se menciona en el punto II, este sistema se les otorga a las empresas que no desean delegar la cobranza a una empresa de Factoraje (se firma un mandato de cobranza ante un Notario Publico), donde la empresa cobra por cuenta de la empresa de Factoraje. En esta operación, el interés es cobrado a fin de cada mes o al vencimiento de la operación.

D) Calzado Blasito, S.A. de C.V.

La compañía se dedica a la fabricación y venta de calzado y tenis de plástico; pertenece al grupo Gykk, S.A. de C.V. compete con empresas como Dunlop, Nike, Panam y Adidas con un 18% de participación del mercado; en 1992 tuvieron ventas netas por N\$66,997,000.00 con utilidad de N\$9,524,000.00

Al 30 de Junio de 1993.

Activos totales.	N\$72,059,000.00
Pasivos totales:	N\$27,974,000.00
Capital contable:	N\$44,085,000.00

Le vende principalmente a los autoservicios, tiendas Marti, la Joya, la Riviera, con una recuperación promedio de 30 días; siendo su temporada fuerte la época escolar.

Contamos con el aval del apoderado y principal accionista de grupo Gykk, S.A. de C.V.

FACTORAJE CON MANDATO CON TASA DE DESCUENTO.

CONDICIONES:

Empresa:	Calzado Blasito, S.A. de C.V.
Línea:	N\$5,000,000.00
Aforo:	100%
Tasa de descuento:	CETES + 5 = 40.57
Plazo:	21 días
Honorario:	0%

COMPRADORES:

Volumen muy grande de operación, con montos mínimos en facturas.
Personas físicas.
Cartera foránea.

OPERACION:

Compramos cartera por:	N\$1,000,000.00
Importe de la cesión:	N\$1,000,000.00
Remanente garantía:	0
Valor anticipado:	N\$1,000,000.00
Tasa de descuento:	$(40.57 * 1,000,000.00 * 21 / 360)$
Valor descontado:	N\$23,666.00
Total a liquidar:	N\$976,334.00

A los 21 días Calzado Blasito, S.A. de C.V. liquida a factoraje el total anticipado o renueva la operación.

COMENTARIOS:

En este ejemplo, la empresa de factoraje le cedió el mandato porque la cartera esta muy diversificada y porque estos clientes están ubicados en lugares donde la empresa de Factoraje no puede realizar la cobranza.

Aquí el interés se cobro al inicio de la operación; por lo que al vencimiento de la misma, únicamente le cobraremos el importe de los documentos cedidos.

EJEMPLO E:

(1) Vanity, S.A. de C.V. vende a Liverpool de México, S.A. de C.V. generando una cuenta por cobrar.

(2) Liverpool de México, S.A. de C.V. suscribe pagare a Vanity, S.A. de C.V. por el valor de la cuenta por cobrar.

(3) Vanity, S.A. de C.V., hace efectivo dicho pagare en Factoraje, al 100% menos una tasa de descuento.

(4) Al vencimiento de factoraje, cobra el documento a Liverpool de México al 100%.

FACTORAJE A PROVEEDORES

Con intereses cobrados al proveedor.

Comprador: Liverpool de México, S.A. de C.V.

Proveedor: Vanity, S.A. de C.V.

CONDICIONES:

Valor del documento: N\$200 millones.
Tasa de descuento: 48%
Fecha de liquidación: Agosto 10, 1993
Fecha de vencimiento: Septiembre 4, 1993
Plazo a Financiar: 25 días.

CALCULO DEL DESCUENTO

Descuento: $(200,000,000.00 * 0.48 * 25/360) = N\$6,606,667.00$

LIQUIDACION:

Valor del documento: N\$200,000,000.00
Descuento: N\$ 6,606,667.00
Neto a liquidar: N\$193,333,333.00

Al vencimiento, Factoraje se presenta al cobro del documento por el 100% de su valor.

COMENTARIOS:

Este sistema es utilizado por aquellas empresas, las cuales de acuerdo a sus políticas de crédito, no les pueden pagar de contado a sus proveedores, por lo que en el caso de que así lo requieran estos, son canalizados a Factoraje absorbiendo ellos mismos el costo de la operación.

EJEMPLO F:

(1) Berol, S.A. de C.V. vende mercancía a Grupo Albert, S.A., generando una cuenta por cobrar.

(2) Grupo Albert, S.A., suscribe pagare a favor de Berol, s.a. de c.v. .

(3) Berol, S.A. de C.V. hace efectivo dicho pagare al 100% (sin costo financiero).

(4) Factoraje, cobra mensualmente intereses sobre saldos diarios a Grupo Albert y al vencimiento cobra el pagare a Grupo Albert al 100%

FACTORAJE A PROVEEDORES

Con intereses cobrados al comprador.

Comprador: Grupo Albert, S.A.
Proveedor: Berol, S.A. de C.V.

CONDICIONES:

Valor del documento:	N\$150,000,000.00
Tasa de interés:	48% (*)
(*) Para efectos del caso practico, se considera una tasa constante.	
Fecha de liquidación:	Junio 26 1993.
Fecha de vencimiento:	Septiembre 05, 1993.
Plazo a financiar:	71 días.

LIQUIDACION

Valor del documento al 100%	N\$150,000,000.00
-----------------------------	-------------------

INTERESES AL COMPRADOR

Mes

Junio 4 días: $(\text{N}\$150,000,000.00 * 0.48 * 4/360)$
N\$800,000.00

Mes

Julio 31 días: $(\text{N}\$150,000,000.00 * 0.48 * 31/360)$
N\$6,200,000.00

Mes

Agosto 31 días: $(\text{N}\$150,000,000.00 * 0.48 * 31/360)$
N\$6,200,000.00

Mes

Septiembre 5 días: $(\text{N}\$150,000,000.00 * 0.48 * 5/360)$
N\$1,000,000.00

Total de intereses: N\$14,200,000.00

COMENTARIOS:

Este sistema de Factoraje a proveedores es utilizado en su mayoría por empresas que les tienen que pagar prácticamente de contado a sus proveedores, y las cuales en ese momento no tienen liquidez.

El procedimiento es mandar al proveedor con un contrarecibo a la empresa de Factoraje, para que le paguen por cuenta del comprador el 100% y posteriormente después del plazo que ellos fijan, le pagan a la empresa de factoraje con sus respectivos intereses.

EJEMPLO G:

- (1) Cia. Mexicana de Trajes vende mercancía a París Londres generando una cuenta por cobrar.
- (2) París Londres suscribe pagare a Cia. Mexicana de Trajes por el valor de la cuenta por cobrar.
- (3) Cia. Mexicana de Trajes hace efectivo dicho pagare en factoraje al 100% menos una tasa de descuento.
- (4) París Londres solicita plazo adicional a Factoraje por 30 días y se plasma en el documento la leyenda: "Si no fuere pagado a su vencimiento el importe de este pagare genera intereses a razón del-----" y es firmada nuevamente por el signatario original u otro apoderado.
- (5) Factoraje cobra al vencimiento el documento al 100% y los intereses generados por el plazo adicional.

FACTORAJE A PROVEEDORES

Comprador: París Londres, S.A. de C.V.
Proveedor: Cia. Mexicana de Trajes, S.A. de C.V.

CONDICIONES:

Valor del documento:	NS\$120,000,000.00
Tasa de descuento/intereses:	48% (*)
(*) Para efectos del caso practico se considera una tasa constante.	
Fecha de liquidación:	Junio 19, 1993
Fecha de vencimiento:	Julio 19, 1993
Plazo a financiar al proveedor:	30 días.
Plazo adicional al comprador:	30 días.

CALCULO DEL DESCUENTO:

Descuento: $(N\$120,000,000.00 * 0.48 * 30/360)$
N\$4,800,000.00

LIQUIDACION

Valor del documento: N\$120,000,000.00
descuento: N\$ 4,800,000.00

Neto a liquidar.: N\$115,200,000.00

INTERESES AL COMPRADOR

Intereses: $(N\$120,000,000.00 * 0.48 * 30/360)$
N\$4,800,000.00

COMENTARIOS:

Este sistema es una combinación de los dos anteriores, donde primero el proveedor absorbe un costo por cobrar de contado su documento, y posteriormente el comprador absorbe otro costo por el plazo que le solicita a la empresa de Factoraje.

3.- REGULACION DEL FACTORAJE EN MEXICO.

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

Bajo estos lineamientos es indispensable que el marco jurídico y reglamentario que norma la operación de las empresas de Factoraje Financiero, propicie la permanencia y crecimiento de estos intermediarios para que estén en condiciones de apoyar el desarrollo económico y financiero de las empresas usuarias de los servicios que prestan.

Para hacer acordes las necesidades de crecimiento de la economía nacional con el fomento de las actividades de financiamiento especializado que otorgan las empresas de Factoraje Financiero, se expidió el Decreto, por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley General de Organizaciones y actividades Auxiliares del Crédito publicado en el Diario Oficial de la federación del 03 de enero de 1990, habiéndose adicionado el Capitulo III-Bis que regula la operación de dichos intermediarios.

En el citado Capitulo se determinan las operaciones que se les permiten efectuar a las empresas de factoraje financiero, se definen claramente las características de los contratos de factoraje; se establece diversos limites que propician la seguridad en las operaciones concertadas; y finalmente, se indican lineamientos referentes a capital mínimo, inversiones, información y prohibiciones.

4.1- EL REGLAMENTO DE LAS EMPRESAS DE FACTORAJE

En el artículo 45-P se señala que el capital mínimo pagado necesario para constituir o mantener en operación a las empresas de factoraje es de N\$700,000.00 nuevos pesos. Este monto se ajustara anualmente de acuerdo a lo que determine la S.H.C.P., o por inflación.

El requerimiento mínimo de capital funciona como una barrera a la entrada. Esta disposición depura, le da estabilidad al mercado y solidez a las instituciones.

Del monto total de capital social pagado, mas reservas de capital, el 40 por ciento deberá colocarse en valores gubernamentales.

Esta disposición resulta demasiado restrictiva ademas de que provoca el encarecimiento de los servicios. Sin embargo le da seguridad a la autoridad, ya que en caso de algún quebranto, la empresa dispone de estos valores que son líquidos.

En la Regla Décima, punto 2 del Reglamento respectivo, se permite considerar dentro del pasivo de largo plazo a las obligaciones subordinadas como parte de dicho capital. El 100 por ciento de estas, podrán ser convertibles a opción de tenedor, se considerara el saldo insoluto siempre y cuando se amorticen de conformidad con las disposiciones que el afecto emita el Banco de México y su plazo no sea menor de cinco años y una proporción menor de las no convertibles.

El Activo.- En la Regla Tercera, el activo y las operaciones causantes de pasivo contingente, exceptuando los valores gubernamentales mencionados anteriormente y que a priori deben estar invertidos al 40 por ciento (n\$2,000 millones), se podrán conformar en una proporción del 4%, es decir 25 veces al capital contable.

El apalancamiento máximo permitido es suficiente, porque forzara a las empresas de factoraje a capitalizar utilidades e inyección de capital fresco que permitirá operar con márgenes de seguridad.

En la regla décima primera se señala que hasta el 30 por ciento de los pasivos podrá mantenerse a cargo del gobierno federal y hasta el 95 por ciento a cargo del sector privado no financiero. El riesgo crediticio máximo es de 100 por ciento del capital contable en un solo deudor, persona moral, y hasta el 25 por ciento si es persona física. Quedando a discreción de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público el permitir el que se rebasen estos límites.

El 95 por ciento a cargo de empresas privadas y 30 por ciento de empresas o sector gobierno, es sano, porque permite una diversificación de riesgo que no se concentre fundamentalmente en el sector público, ya que el 95 por ciento en empresas privadas es prácticamente toda la colocación del activo, no obstante para el sector público esta abierto a una autorización específica.

El 100 por ciento de capital contable en un solo deudor es sano porque si hay quebranto, la empresa de factoraje podrá responder ante sus acreedores.

En el artículo 45-A, fracc. II, III y X, se señalan las fuentes de financiamiento para las empresas de factoraje.

Las empresas de factoraje pueden fondearse a través de:

-Créditos de Instituciones Bancarias, de Seguros y de Fianzas, nacionales y extranjeras.

-Créditos mediante la emisión de papel comercial de colocación pública. el 30 por ciento del monto obtenido a través de este instrumento, deberá colocarse en valores gubernamentales, sin exceder el 40 por ciento del monto.

Las condiciones actuales hacen que la emisión de papel comercial sea muy costosa, por lo que no constituye una verdadera alternativa de fondeo para las empresas de factoraje.

Las fuentes de financiamiento señaladas en el reglamento son insuficientes, para las necesidades de fondeo de un sector con amplias posibilidades de crecimiento.

Por lo que se podría sugerir en un momento dado a las autoridades, la emisión y utilización de algún instrumento de financiamiento de medio plazo, el cual puede tener diferentes características.

-Emisión entre uno y tres años.

-Pagos trimestrales igual que el sistema de las obligaciones.

-Tasa base "CETES"

-Inscritos en el registro nacional de valores, previa autorización del Banco de México.

-Papel con posibilidad de tener mercado secundario.

Con estos instrumentos, se ahorrarían costos y gastos, ya que no se hace a través de la comisión nacional de valores y considero que con esto, los bancos no carecerían de instrumentos de captación en épocas restringidas.

Este instrumento, como muchos otros, se puede desarrollar siempre y cuando se cuide en forma muy especial que la captación de fondeo no se realice en forma directa del público, ya que esta operación corresponde exclusivamente a sociedades nacionales de crédito.

En el artículo 45-B, de la ley general de organizaciones y actividades auxiliares del crédito, se habla del factoraje con cobranza delegada, se menciona muy someramente este producto, haciendo alusión a que posteriormente, mediante reglas de carácter general, determinaran los requisitos, condiciones y límites que las empresas de factoraje deberán cumplir para la citada administración y cobranza que realice por terceros.

Es hasta la publicación del reglamento del día 16 de enero de 1991, que en su regla décima tercera, en sus puntos 1), 2), 3), 4) y 5), se define al producto, dictándose los requisitos de operación, existiendo únicamente un cambio en relación a la forma en que se viene operando en la práctica, que es relativo a las fechas en que el cliente deberá entregar a la empresa de factoraje la cobranza que realice, dentro de un plazo que no podrá exceder de los diez días hábiles siguientes a aquel en que se efectúe la cobranza.

Con esto el producto de cobranza delegada que se venía proporcionando en una forma limitada por la falta de estas disposiciones, tendrá un gran desarrollo en el mercado, porque se podrá proporcionar con mayor seguridad y claridad el producto, entre los clientes a los cuales esta dirigido y los clientes financieramente sólidos.

En el artículo 48 de la ley general de organizaciones y actividades auxiliares del crédito, se señala que en los contratos o documentos en que se haga constar los créditos de factoraje financiero que otorgan las organizaciones auxiliares del crédito correspondientes, así como los documentos que demuestren los derechos de crédito, transmitidos a empresas de factoraje financiero, notificados debidamente al deudor, junto con la certificación del estado de cuenta, será título ejecutivo mercantil, sin necesidad de reconocimiento de firma ni de otro requisito alguno.

Esto viene en cierta manera a beneficiar a las empresas de factoraje y a sus clientes, debido a que se simplifica la normatividad de la operación, quedando exclusivamente en un contrato, eliminando con esto el pagare(título de crédito), que para muchas empresas es problemático otorgarlo.

Aunado a esto el artículo 45 de la misma ley, da una mayor flexibilidad para efectuar las notificaciones de los derechos de crédito a los deudores, ya no siendo esto exclusivamente de federativo público. con lo cual se da una mayor agilidad al servicio y por consecuencia una baja en el costo del mismo.

V FACTORAJE INTERNACIONAL

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

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

Los riesgos que asumen las empresas al vender a clientes en el extranjero son mayores debido a que es mas difícil evaluar la solvencia de un cliente con información que debe ser interpretada en el contexto fiscal y mercantil particular de cada país. De la misma manera, el análisis de los estados financieros del cliente se complica debido a que las practicas contables varían de país a país. también las condiciones de crédito tienden a ser mayores por el tiempo que se tarda en llegar la mercancía al país de destino.

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

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

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

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

La forma mas común de ofrecer estos servicios a través de una empresa de factoraje, es subcontratando algunos elementos de este servicio con un factor del país importador.

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

Por lo anterior la relación:

Proveedor-----Factor-----Cliente

Se sustituye por:

Proveedor-----Factor-----Factor-----Cliente
Exportador Importador

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

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

-El cobro de las facturas a los clientes.

-La transferencia de fondos al factor exportador en la moneda de la factura.

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

A).- Empresas de factoraje internacional. con subsidiarias en otros países.

B).-Red de sucursales. Donde existe una compañía operativa central que tiene sucursales en mas de un país.

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

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

Mecánica Operativa

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

Cobranza

Formalización

El exportador y el factor exportador firman un contrato para la administración de la cobranza Internacional.

Operación

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

El exportador envía copia de la factura al factor exportador quien a su vez la envía al factor importador para su cobro.

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

Mecánica

Exportador-----Importador

-El exportador debe tener una línea de cobertura autorizada.

-El exportador presenta los siguientes documentos al factoraje exportador:

- *Factura
- *Seguro sobre mercancía
- *Pedimentos de exportación
- *Contrato de compra-venta

-El factor exportador puede anticipar del 60 al 80% del valor de la factura como forma de financiamiento.

-Cuando el factor exportador recibe el producto de la cobranza únicamente restituye el exportador el remanente.

Cobertura de crédito

-El exportador solicita protección contra insolvencia del importador.

-El exportador solicita la investigación del deudor y la autorización de la cobertura de crédito.

-El factoraje investiga al deudor importador y autoriza la línea de cobertura de crédito hasta por el monto solicitado.

Con la línea de crédito autorizada, el exportador podrá mandar su mercancía y seguir el procedimiento de cobranza.

Si el cliente falla en el pago el factor importador pagara el valor completo de las facturas 90 días después de la fecha de vencimiento siempre y cuando no exista una disputa comercial.

Beneficios

Factor Exportación

-La solvencia de deudores son investigados por analistas profesionales que conocen su mercado local.

-El tiempo y dinero invertido en el proceso de cobranza puede ser utilizado en otras actividades productivas.

-Las empresas pueden exportar en cuenta abierta con la seguridad total de hacer efectiva la cobranza.

-Las empresas obtienen ahorros en gastos de comunicación.

-La empresa recupera el 100% del valor de la factura en caso de insolvencia del deudor.

-Mejora el flujo de efectivo de la empresa.

Recibe apoyo de asesores legales que ayudan a resolver las posibles disputas comerciales.

Factor Importación

-Facilita operar en cuenta abierta eliminando cartas de crédito.

-Mejora las condiciones de pago.

-La empresa obtiene información oportuna de sus transacciones

-Apoyo de asesores que le ayudaran a mejorar sus condiciones de crédito.

-Seguimiento en la operación.

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

1.- La insolvencia de deudores

2.- El idioma.

3.- El costo de las comunicaciones.

4.- Los retrasos en la transferencia de fondos.

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

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

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

VI BENEFICIOS DEL FACTORAJE EN LA PLANEACION FINANCIERA Y ADMINISTRATIVA

Los procesos mundiales de apertura económica y política observados en la mayor parte de los países indistintamente de su sistema de organización social, han conducido a cambios profundos en la estructura de las relaciones de intercambio comercial y afectando el funcionamiento tradicional de las empresas.

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

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

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

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

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

LA ESPECIALIZACION

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

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

Esta permite desarrollar ventajas comparativas tanto en el perfeccionamiento de los bienes y servicios ofrecidos, como en su costo, en virtud de los beneficios que aportan las economías a escala y la concentración de esfuerzos.

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

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

Es materialmente imposible que una empresa, por bien administrada que este, pueda efectuar todas sus actividades en forma eficiente y simultáneamente prescindir de los bienes y servicios especializados disponibles en el Mercado.

Para ilustrar lo anterior, analicemos un caso específico. Una de las funciones básicas realizadas por la mayor parte de las empresas, consiste en el estudio y otorgamiento de líneas de crédito comercial a sus clientes para la venta de sus bienes o servicios.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

Si bien es cierto que la empresa puede realizar un estudio propio de la solvencia del deudor y determinar con ello, el monto máximo de crédito autorizado, así como el plazo y las garantías, es evidente que un FACTOR FINANCIERO puede realizar el mismo servicio con claras ventajas sobre las empresas no especializadas, debido a la experiencia, adquirida en este campo.

EL FACTOR tiene una experiencia acumulada de miles de créditos otorgados profesionalmente y supervisados estrechamente a través del tiempo. Posee información muy valiosa sobre la conducta de pago de las empresas, así como el cálculo de los créditos otorgables y recuperables. Cuenta con información relativa a la administración interna de las empresas y observa sus relaciones, actividades y cumplimiento con sus proveedores. Asimismo, detecta inmediatamente la tendencia del mercado por sector y ubicación geográfica.

Adicionalmente, el FACTOR tiene conocimiento inmediato acerca de variables que pudieran influir en el devenir de las metas empresariales, tales como la presentación de demandas mercantiles, laborales, fiscales o de otra índole, así como modificaciones a las leyes, reglamentos o disposiciones oficiales que afecten la calidad crediticia de los clientes.

Todo lo anterior, aunado a análisis financieros especializados, permite al FACTOR determinar el nivel de riesgo existente y disminuir las pérdidas ocasionadas por moras o incumplimientos de pago.

El servicio de análisis de crédito lo efectúa el FACTOR en forma rápida y a una fracción del costo que incurriría otra empresa en realizarlo. Así, la especialización permite, a un costo más bajo, ofrecer un mejor servicio, tanto en la calidad como en el tiempo de respuesta.

Generalizando los conceptos aquí analizados, se puede aseverar que en igualdad de condiciones, de competencia, las empresas tendrán que contratar de terceras compañías aquellos insumos o servicios que les permita reducir sus costos y aumentar su eficiencia. El riesgo de no hacerlo propiciaría una pérdida de competitividad y de mercado.

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

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

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

PLANEACION FINANCIERA Y ADMINISTRATIVA

El fundamento de la planeación financiera y administrativa consiste en lo siguiente:

- Determinar los objetivos que mayor beneficio aporten a la empresa.
- Establecer los programas específicos mediante los cuales aquellos serán alcanzados.
- Seleccionar y utilizar los instrumentos que faciliten controlar los procesos internos de las empresas y enfocarlos en la dirección correcta.

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

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

BENEFICIOS DEL FACTOR FINANCIERO

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

- *Liquidez inmediata para las empresas.
- *Otorgamiento de capital de trabajo.
- *Protección contra procesos inflacionarios.
- *Reducción de costos financieros.
- *Liquidez a proveedores.
- *Reducción de los costos operativos en los departamentos de crédito y cobranza.
- *Información de crédito. Disminución de perdidas por moras e incobrables.
- *Simplificación contable.

Liquidez Inmediata. Al establecerse un contrato de Factoraje, la empresa participante obtiene liquidez inmediata por medio de un cheque o un depósito directo a la cuenta bancaria. La liquidez conlleva importantes beneficios secundarios:

-Descuentos por pronto pago. El costo del factoraje es menor a los descuentos por pronto pago ofrecidos por los proveedores, generando una utilidad financiera, aun antes de iniciar los procesos de transformación y ventas.

-Preferencia en el abasto. Al pagar de contado se obtiene de los proveedores preferencia en el abasto, en los precios de la materia prima y en las condiciones de compra. La capacidad de negociación se fortalece.

-Nivelación de flujos de caja. El Factoraje favorece la generación de un flujo de caja ligado a las necesidades reales de la empresa, propiciando una administración más sencilla de las finanzas corporativas, evitando la contratación de créditos alternos, desventajosos o adversos. El Factoraje es especialmente útil para empresas con ventas estacionales y cobranzas irregulares.

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

-Incremento en las ventas y utilidades. La capacidad de venta mejora sin necesidad de recurrir a otros tipos de financiamientos que comprometen el futuro de las empresas.

-Niveles óptimos de inventarios. Una liquidez inmediata, aunada a un buen capital de trabajo permite construir inventarios óptimos de venta; inventarios que se adecuan a las necesidades del Mercado y no a los vaivenes de la cobranza. Disminuye el riesgo de mantener inventarios estáticos o innecesarios.

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

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

Reducción de costos financieros. Las operaciones de Factoraje usualmente no están sujetas al cobro de comisiones por apertura de líneas, ni por renovación de las mismas, ni se requiere reciprocidad en saldos o en balances compensatorios, ni se cobran tasas moratorias ni otro tipo de cargos financieros. Aunado a lo anterior, las tasas de descuento en la compra de documentos son muy competitivas y varían en conformidad al Mercado de Dinero.

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

CONCLUSIONES

- 1.- La asesoría financiera es una área muy adecuada para el ACTUARIO; ya que su preparación profesional y experiencia le abren las puertas en este terreno, derivada de su compromiso con la productividad y eficiencia de las empresas.
- 2.- La actividad del Factoraje no se debe confundir con una práctica bancaria ya que la banca no compra derechos de crédito y menos aun cuando están representados por facturas y contra-recibos, las empresas de factoraje si compran esta cartera e implícitamente otorgan los servicios de administración, custodia y cobranza.
- 3.- Las cuentas por cobrar adquiridas por la empresa de factoraje, deben mostrar evidencia de recepción por parte de los compradores y que hayan surgido de operaciones mercantiles transparentes, de ahí que encuentre en esta actividad una amplia justificación social al negociar exclusivamente con empresas productivas.
- 4.- El factoraje es un sistema de apoyo financiero, mediante el cual una empresa (cedente), cede sus derechos pendientes de cobro a otra empresa (factor), obteniendo a cambio liquidez inmediata.
- 5.- El límite para hacerse del financiamiento que requiere una empresa a través de factoraje esta marcado por su capacidad para generar ventas.
- 6.- El factoraje se ha desarrollado en gran medida para satisfacer las necesidades de las empresas productoras de bienes y servicios y para optimizar los recursos administrativos y financieros que intervienen en una de las áreas de mayor sensibilidad de la empresa: El Capital de Trabajo.
- 7.- El factoraje no viene a suplir a otras fuentes de financiamiento ya que por sus características tan especiales, solo viene a complementar el abanico de las alternativas que ofrece el Mercado Financiero.
- 8.- El empresario no debe conformarse con el conocimiento que tiene de las practicas bancarias tradicionales sino, que debe estar atento a toda formula financiera novedosa que surja en el mercado para seleccionar la mas adecuada.

9.- A través de la operación de factoraje el empresario puede resolver su problema de liquidez, ya que recupera de inmediato una gran parte de su cartera, aumentando sensiblemente su flujo de caja, sin cargar su balance con pasivos adicionales.

10.- La actual tendencia mundial hacia una apertura económica y una liberación de mercados es claro signo de las oportunidades que se les presentan a las empresas, de aumentar sus ventas al extranjero, garantizadas por el Factoraje Internacional.

11.- El factor tiene una experiencia acumulada de miles de créditos otorgados profesionalmente y supervisados estrechamente a través del tiempo. Posee información muy valiosa sobre la conducta de pago de las empresas, así como del cálculo de los créditos otorgables y recuperables. Cuenta con información relativa a la administración interna de las empresas y observa sus relaciones, actividades y cumplimientos con sus proveedores. Así mismo, detecta inmediatamente la tendencia del Mercado por sector y ubicación geográfica.

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

13.- Los principales beneficios del factor financiero son:

- Liquidez inmediata para las empresas.
- Otorgamiento de capital de trabajo.
- Protección contra procesos inflacionarios.
- Reducción de costos financieros.
- Liquidez a proveedores.
- Reducción de los costos operativos en los departamentos de Crédito y Cobranza.
- Información de Crédito. Disminución de pérdidas por moras e incobrables.
- Simplificación contable.

14.- El proceso inflacionario que vivimos obliga al empresario mexicano a formular nuevas estrategias encaminadas a lograr, con dinamismo y con gran visión en el futuro de su empresa y del país, una posición preponderante en el mercado en que se compete, o a mantener esa posición lograda a través de grandes esfuerzos.

15.- El factoraje no es generador de inflación; es, al contrario, un mecanismo financiero-administrativo que le abate.

16.- Con el Factoraje, el empresario logra el cobro inmediato de sus ventas, lo que origina mayor rotación con igual inversión, ya que si bien facilita el incremento de demanda, por otra parte obliga a una mayor producción de bienes, que solo se logra con efectivo.

17.- El reto de las empresas de factoraje en los próximos años es el de difundir sus servicios para apoyar a miles de empresas que no han tenido acceso a ellos, promoviendo el desarrollo y crecimiento de las industrias y empresas comerciales del país.

18.- En la medida en que se consolide la estabilización y se de un mayor crecimiento económico, se reducirá el costo del fondeo, se ampliara el acceso y plazo; de los recursos financieros, tanto internos como externos, lo cual incidirá favorablemente en las operaciones de Factoraje.

19.- La modernización del sistema financiero, mediante la creación de grupos financieros y la apertura al exterior, fomenta la competencia, incrementa la eficiencia, amplia las posibilidades de negocio y consolida a las instituciones.

BIBLIOGRAFIA

La presente tesis fue desarrollada a través de una recopilación de datos y conferencias, expuestas por algunas de las diferentes empresas de Factoraje como son:

- Factoring Serfin
- Factoraje Bancomer
- Factor Quadrum
- Profacmex
- Factoring Bursafac