

308902
23

UNIVERSIDAD PANAMERICANA 2EJ

ESCUELA DE ADMINISTRACION
CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO



**EL FACTORAJE FINANCIERO, UNA ALTERNATIVA DE
FINANCIAMIENTO PARA LAS EMPRESAS MEXICANAS**

TRABAJO QUE COMO RESULTADO DEL SEMINARIO DE INVESTIGACION
PRESENTA COMO TESIS

LAURA FABIOLA HERRERIAS CARRANZA

PARA OPTAR POR EL TITULO DE LICENCIADO EN ADMINISTRACION

LIC. LUIS BONNER DE LA MORA

MEXICO, D. F., 7 DE ABRIL DE 1995

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 esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

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

A MIS PADRES:
POR TODO SU APOYO, EJEMPLO
Y POR ENSEÑARME EL VALOR
DE LA CONSTANCIA PARA
ALCANZAR MIS METAS.

AGRADEZCO A LA UNIVERSIDAD
PANAMERICANA, A MIS MAESTROS,
ESPECIALMENTE AL LIC. LUIS BONNER
DE LA MORA, POR SUS ENSEÑANZAS Y
ASESORIA PROFESIONAL.

AGRADEZCO A SEGIO ZANNIE SU
VALIOSA COLABORACION PARA
LA REALIZACION DE ESTE
TRABAJO.

**EL FACTORAJE FINANCIERO UNA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO
PARA LAS EMPRESAS MEXICANAS.**

CONTENIDO

	PAG.
INTRODUCCION	1
CAPITULO 1	
1.-Antecedentes Generales del Factoraje.	4
1.1 Historia y Evolución del factoraje.	4
1.2 Antecedentes del Factoraje en México.	6
1.3 Justificación Social del Factoraje.	8
1.4 Marco Regulatorio	9
1.4.1 Disposiciones Generales	9
1.4.2 Disposiciones Específicas sobre Factoraje Financiero.	11
CAPITULO 2	
2.-Factoraje como Producto.	20
2.1 Definición.	20
2.1.1 Elementos.	21
2.1.2 Servicios proporcionados por el Factoraje.	22
2.1.3 Sujetos del Factoraje.	24
CAPITULO 3	
3.-Beneficios del Factoraje.	25
3.1 Aspectos Económicos y financieros.	25
3.1.1 Impacto sobre el ciclo económico y financiero de las empresas.	30
3.1.2 Fuente para capital de trabajo y manejo de fondos.	33
3.2 Aspectos Administrativos.	36
3.3 Aspectos Fiscales.	37
CAPITULO 4	
4.-Tipos de Factoraje.	39
4.1 Factoraje con Recurso.	39
4.2 Factoraje sin Recurso o Puro.	43
4.3 Factoraje a Proveedores.	44
4.4 Anticipo sobre pedidos.	47
4.5 Factoraje Internacional.	47
4.6 Factoraje Inmobiliario.	50
4.7 Productos que compiten con el Factoraje.	59

CAPITULO 5	
5.-Políticas Generales de las diferentes áreas que intervienen en el trámite de una línea de Factoraje.	69
5.1 Area Comercial.	69
5.2 Area de Sistemas de apoyo.	72
5.2.1 Análisis de Crédito	73
5.2.1.1 Criterios para calificar al cedente.	75
5.2.1.2 Premisas para identificar el perfil de un cedente prospecto.	76
5.2.1.3 Situaciones que impiden el otorgamiento de una línea de factoraje.	78
5.2.1.4 Autorización de líneas con mandato de cobranza.	78
5.2.1.5 Elaboración del Estudio de Crédito.	80
5.2.2 Inspección a Cedentes.	83
5.2.2.1 Puntos a revisar en la validación de datos.	85
5.2.3 Análisis Legal.	92
5.2.3.1 Aspectos que comprende una revisión legal.	93
5.2.4 Operaciones	96
5.2.4.1 Contrato de Cesión.	97
5.2.4.2 Documentos Cedidos.	98
5.2.4.3 Pagaré por Cesión.	99
CAPITULO 6	
6.-Caso Práctico.	100
CONCLUSIONES.	117
BIBLIOGRAFIA.	120

INTRODUCCIÓN

La modernización de México 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 aspectos se señalaron en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 y bajo este lineamiento, fue necesario crear un marco jurídico y reglamentario que normara la operación de las Organizaciones Auxiliares del Crédito, dentro de las cuales se contempla a las empresas de Factoraje Financiero. Fue entonces cuando se propició la permanencia y crecimiento de estos intermediarios financieros, para que estén en condiciones de apoyar el desarrollo económico y financiero de las empresas usuarias de sus servicios.

En México el Factoraje Financiero tal y como lo conocemos en la actualidad, es realmente nuevo. Fue hasta 1960 cuando dos empresas Norteamericanas (Walter E. Heller Overseas y Corporación Interamericana) vinieron a México con la intención de dedicarse al factoraje con recurso.

Ya en la década de los 80's algunos bancos Mexicanos inician su incursión en el Factoraje. Pero a partir de 1990 es cuando se impulsa su participación en el Sistema Financiero Mexicano, a través del Decreto que reforma, adiciona y deroga diversas disposiciones de la Ley General de Organizaciones y Actividades auxiliares del Crédito, publicado en el Diario Oficial del 3 de enero de 1990 en el cual específicamente se adicionó el Capítulo III-Bis que regula la operación de las empresas de Factoraje.

Con el auge del Factoraje las empresas que más se han beneficiado son la micro, pequeña y mediana, que por lo general no calificarían para ser sujetos de crédito de una

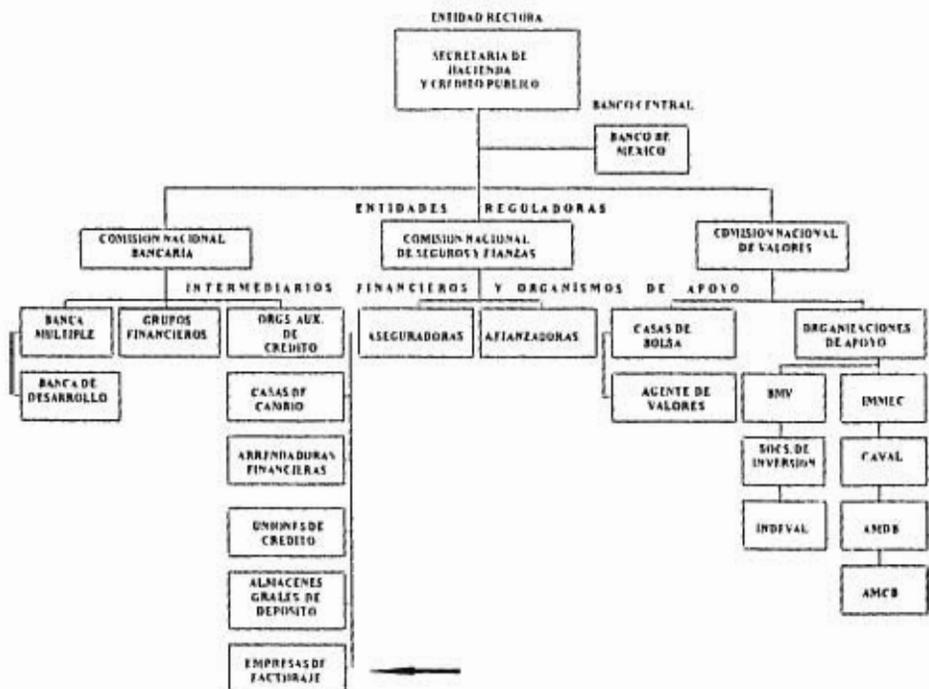
institución Bancaria y que a través de las operaciones de factoraje han obtenido las siguientes ventajas:

- Mejor aprovechamiento de oportunidades de precio y descuento por pronto pago.
- Nivelación de flujos de efectivo (beneficia a empresas con ventas y cobranzas cíclicas).
- En el caso del factoraje sin recurso no genera pasivo (no afecta la palanca financiera).
- No afecta la capacidad de financiamiento bancario.
- No congela recursos por reciprocidad.
- Disminuye costos de crédito y cobranza.
- Incrementa la capacidad de negociación con proveedores.
- Se obtiene información de calidad crediticia.
- Deducibilidad del costo financiero
- Acelera el ciclo económico de la empresa.
- Mayores plazos en el pago a proveedores.

A lo largo de esta tesis veremos los antecedentes del Factoraje en el mundo y particularmente en México, conoceremos cual es su marco legal, los diferentes tipos de factoraje que se manejan en nuestro país y cuales son sus características y los beneficios que ofrece, se hará una breve descripción de los créditos que maneja la Banca en México, y que por sus características compiten con este tipo de financiamiento. Entraremos a conocer de manera general como funcionan e interviene en la aprobación y operación de las líneas de factoraje las principales áreas en este tipo de empresas.

Así mismo se expondrá cuáles son los beneficios del factoraje financiero y se comprobará que es una alternativa adecuada de financiamiento para las empresas mexicanas, ya que les proporciona liquidez inmediata y capital de trabajo.

Para tener una idea más clara de la ubicación de las empresas de factoraje dentro del Sistema Financiero Mexicano se presenta el siguiente organigrama:



CAPITULO 1

1.- ANTECEDENTES GENERALES DEL FACTORAJE

1.1.- HISTORIA Y EVOLUCION DEL FACTORAJE.

Aún cuando determinar el origen del factoraje es muy difícil, algunos historiadores estiman que las operaciones de compra de cartera tuvieron su origen en Babilonia aproximadamente 600 años a.C., y se creó que en Roma tuvo origen 240 años a.C., donde las operaciones de factoraje que se realizaban eran similares a las de la actualidad.

En el siglo XVII, industriales ingleses, en su mayoría del ramo textil, hacían esfuerzos por ampliar su mercado fuera de la isla. A los emigrantes de las colonias (pilgrims) se les conocía también como factores (factor del latín facio, hacer; facere, el que hace), que en términos comerciales se aplica al apoderado con mandato más o menos extenso para traficar en nombre y por cuenta del poderdante o para auxiliarse en los negocios (1) y es de aquí de donde surge el término del factoraje.

Durante los siglos XVII y XVIII, el factoraje fue utilizado por los industriales europeos, básicamente para sus transacciones comerciales durante la colonia en la América Anglo-Sajona, donde era necesario designar agentes encargados de las ventas, custodia y cobro de las mismas.

En Inglaterra, a partir de la Revolución Industrial y con la necesidad de ampliar los mercados, ante los fuertes incrementos de la producción en la industria textil, se buscó contratar

(1) -GRAN DICCIONARIO PATRIA DE LA LENGUA ESPAÑOLA México, Editorial Patria, Tomo III, P. 734

un agente que por medio de una comisión se responsabilizará de la solvencia de los compradores en regiones lejanas. A través de las importantes ganancias que le generó al agente esta prestación, estuvo en posibilidad de financiar a los productores, a fin de incrementar la producción y por lo tanto las ventas.

Ante esto los factores tenían bajo su responsabilidad dos funciones:

COMERCIAL: Contactar con los compradores y establecer precios y condiciones de venta.

FINANCIERA: Otorgar fondos a la empresa industrial sobre las cuentas que tenía por cobrar a sus clientes y terminar de liquidar las mercancías cuando se concluían las ventas.

En América, los factores se encargaban de distribuir mercaderías y cobrarlas. Más 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 éste mantuviera operando sus plantas y siguiera enviando mercancía.

En esta 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.

A fines del siglo XIX cuando se promulgaron las leyes Arancelarias, los factores habían adquirido un amplio conocimiento del mercado y un potencial financiero, volviéndose hacia los productos del país y renunciando a la vez a sus lazos con la antigua metrópoli.

Renunciando así mismo al papel comercial que venían jugando, transformándolo exclusivamente en un servicio financiero-administrativo, desarrollando las técnicas de información y cobre, garantizando éste y facilitando la movilización de las ventas a crédito.

Ya en este siglo, en los años treinta aparece en el mercado financiero surgido como una consecuencia necesaria por la depresión financiera (1929-1933) el antecedente de lo que denominamos FACTORIAL CON RECURSO introducido por los bancos norteamericanos.

Al finalizar la década de los cincuenta, cuando el comercio internacional atraviesa nuevamente una etapa de normalidad, se plantea la introducción del factoring en los países desarrollados y en vías de desarrollo.

En los años sesenta, son los bancos norteamericanos los que proporcionan la información de este tipo de sociedades en diversos países de Europa Occidental, creando sus propias cadenas de factoraje.

Posteriormente y coincidiendo con el establecimiento de las primeras sociedades de factoraje en otros Países, además de Estados Unidos de Norteamérica, se produce un movimiento importante en aquel País al entrar los grandes bancos neoyorquinos de lleno a este negocio.

Actualmente los grandes bancos norteamericanos tienen sus respectivos departamentos de factoraje, siendo mundialmente los que operan los volúmenes de mayor importancia en esta actividad. (2)

1.2.- ANTECEDENTES DEL FACTORAJE EN MEXICO

El factoraje en nuestro país es realmente nuevo, el antecedente más antiguo del factoraje en México lo podríamos encontrar en las compras de cartera en el mercado de la Merced y en el

(2) Moskowitz, Louis A. "Handbook of Modern Factoring and Commercial Finance", U.S.A., 1977, P.P. 1-7.

centro de la capital, los cuales imaginamos que siempre han existido y que seguirán existiendo, sin embargo no se tienen datos de otras operaciones.

En nuestro país el factoraje se puede decir que surgió a mediados de los años sesenta, como parte de la cobertura que realizaba a escala mundial la cadena estadounidense Walter E. Heller Overseas y Corporación Interamericana, S.A., las cuales se fundaron simultáneamente con la intención de dedicarse 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, sólo daba cobertura de cobranza por ventas procedentes del extranjero. Corporación Interamericana, S.A. en la que participaron el grupo Interamericana (Luis Echeverría Capo, FINANCIERA Colón, Jack Freshman y, posteriormente, Burton Grossman, Joaquín Casaus y otros), además del Chase Manhattan (20%), que al poco tiempo vendió su participación al Wells Fargo Bank, realiza sus primeras operaciones de compra de cartera y financiamiento a partir de la década de los sesenta. En 1975 estas dos compañías se asocian para formar Factoring Interamericana S.A.(3).

Algunos bancos mexicanos inician su incursión en el factoring en al década de los ochenta, sin llegar a darle gran preponderancia, probablemente por la similitud que encuentran en algunos tipos de crédito bancario, y porque en un inicio la legislación mexicana todavía no reglamentaba su operación, ocasionando desconocimiento en su funcionamiento.

En el año de 1985 la actividad del factoraje tiene un importante desarrollo, dando motivo a su regulación y ubicación en el sector financiero como Organización Auxiliar de Crédito.

(3) -Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje, A.C. El Factoraje Financiero en México, México, 1989, P.P. 1-3.

A partir de 1987, ha existido un gran interés en este tipo de servicio financiero promovido básicamente por las crecientes necesidades de capital de trabajo de las empresas industriales y comerciales que son afectadas por la inflación, iniciándose por tanto la operación de nuevas empresas de factoraje, así como variantes de estos productos financieros.

El motivo por el cual las pequeñas y medianas empresas se vieron en grandes necesidades de capital de trabajo fue el hecho de no tener acceso a los créditos bancarios, ya que para estas fechas (1987) la banca tiene una contracción en la colocación de fondos, restringiendo los créditos a empresas con grandes capitales que garantizarán la plusvalía de la inversión que en ellas se hacía.

1.3.- JUSTIFICACION SOCIAL DEL FACTORAJE

Las pequeñas y medianas empresas, aun con productos de calidad competitiva y capacidad de producción, limitan su crecimiento por la falta de recursos propios o por la incapacidad crediticia, ya que a su vez para competir en los mercados, deben otorgar créditos; con el sistema de factoraje sólo se debe 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 de factoraje, prácticamente cobran de contado.

Ante las circunstancias actuales, el factoraje se presenta como una opción financiera con un gran número de ventajas, la cual es cada vez más clara para los ejecutivos financieros; sin embargo, es un hecho que tales beneficios van más allá de una mera opción de financiamiento ante la contracción crediticia. Es por eso que todas las empresas de factoraje se deben preocupar por dar servicios innovadores y acordes con las necesidades de nuestro mercado, tratando que las bondades de este sistema sean conocidos por todas aquellas empresas que aún no han sido

abarcadas por factorajes que operan en la actualidad y que cabe aclarar, son innumerables todavía.

Las empresas de factoraje fomentan grandes ahorros para las empresas pequeñas y medianas que no pueden mantener especialistas en todas las áreas de responsabilidad.

1.4.- MARCO REGULATORIO

Las empresas de factoraje fueron reconocidas oficialmente como intermediarios financieros en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, publicada el 14 de Enero 1985, no obstante fue hasta 1990 que se adiciona a esta ley el Capítulo III Bis en donde se regula la operación de dichos intermediarios financieros y el 16 de enero de 1991 se expide el Reglamento para la Operación de Empresas de Factoraje Financiero.

Esta Ley contempla todo un capítulo para regular la operación de empresas dedicadas al factoraje financiero en virtud de que prestan un importante servicio de apoyo a la pequeña industria y que no tienen fácil acceso al crédito, pero que mediante la enajenación de sus derechos de cobro, obtienen un adecuado flujo de efectivo para la realización de sus operaciones. A continuación se expone la síntesis de dicho decreto.

1.4.1.- DISPOSICIONES GENERALES

1.- Se requerirá autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para la constitución y operación de almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras y empresas de factoraje financiero, o de la Comisión Nacional Bancaria cuando se trate de Uniones de Crédito.

Estas autorizaciones podrán ser otorgadas o denegadas discrecionalmente por dicha Secretaría o por la Comisión en su caso, según la apreciación sobre la conveniencia de su establecimiento y serán por su propia naturaleza, intransmisibles.

Dichas autorizaciones deben publicarse en el Diario Oficial de la Federación, así como las modificaciones de las mismas.

2.- La solicitud de autorización para constituir y operar una organización auxiliar del crédito, deberá acompañarse de un depósito en moneda nacional o en valores emitidos por el gobierno federal en la Institución de crédito que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público determine, igual al diez por ciento del capital mínimo exigido para su constitución, según esta ley, mismo que se devolverá al comenzar las operaciones o si se deniega la autorización, pero se aplicará al fisco si otorgada la misma no se cumpliera la condición referida.

3.- La Secretaría de Hacienda y Crédito Público determinará, durante el primer trimestre de cada año los capitales mínimos necesarios para constituir nuevas organizaciones auxiliares de crédito, así como mantener en operación a los que ya estén autorizados, para lo cual, tomará en cuenta el tipo y, en su caso, clase, de las organizaciones auxiliares de crédito, así como las circunstancias económicas de cada una de ellas y del País en general.

4.- En ningún momento podrán participar en el capital social de las organizaciones auxiliares de crédito, directamente o a través de interpósita persona:

a) Gobierno o dependencia oficial o extranjera.

b) Entidades financiera del exterior, o bien

c) Personas físicas o morales extranjeras, sea cual fuere la forma que revistan.

Excepto en los casos en que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público autorice su participación en el capital pagado de las organizaciones auxiliares de crédito. La autorización que se otorgue a un inversionista extranjero será intransmisible.

La inversión mexicana en todo caso tendrá que ser mayoritaria y deberá mantener la facultad de determinar el manejo y control efectivo de la empresa.

1.4.2.- DISPOSICIONES ESPECIFICAS SOBRE FACTORAJE FINANCIERO

El capítulo III Bis de la mencionada Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito trata acerca de las disposiciones que regularán a las empresas de factoraje financiero a partir del 4 de enero de 1990, las cuales se resumen a continuación.

1.- Las sociedades que disfruten de autorización para operar como empresas de factoraje financiero, sólo podrán realizar las actividades siguientes:

a) Celebrar contratos de factoraje financiero entendiéndose como tal aquellas actividades en las que mediante contrato que celebre la empresa de factoraje financiero con sus clientes, personas morales o personas físicas que realicen actividades empresariales, la primera adquiera de los segundos, derechos de crédito relacionados con la proveeduría de bienes, de servicios o de ambas, con recursos provenientes de operaciones pasivas.

b) Obtener préstamos y créditos de instituciones de crédito, de seguros y fianzas del País o de entidades financieras del exterior, destinados a la realización de las operaciones autorizadas o para cubrir necesidades de liquidez relacionadas con su objeto social.

c) Obtener préstamos y crédito mediante la suscripción de títulos de crédito y obligaciones subordinadas, en serie o en masa, para su colocación pública, de acuerdo con las disposiciones que al efecto expida Banco de México.

d) Descontar, dar en prenda o negociar en cualquier forma los derechos de crédito provenientes de los contratos de factoraje, con las personas de quienes reciban los financiamientos a que se refiere el inciso "b" anterior, así como afectar en fideicomiso irrevocable los títulos de crédito, a efecto de garantizar el pago de las emisiones a que se refiere el inciso "c" anterior.

e) Prestar servicios de administración y cobranza de derechos de crédito.

2.- De acuerdo al contrato de factoraje, la empresa de factoraje financiero conviene con el cliente, adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor por un precio determinado o determinable, en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha o la forma en que se pague, siendo posible pactar cualquiera de la modalidades siguientes:

a) Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje, o bien,

b) Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor, a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero.

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

3.- Sólo podrán ser objeto del contrato de factoraje, aquellos derechos de crédito no vencidos que se encuentren documentados en facturas, contrarecibos, títulos de crédito o cualquier otro documento, denominado en moneda nacional o extranjera, que acredite la existencia de dichos derechos de crédito y que los mismos sean resultado de la proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, proporcionados por personas nacionales o extranjeras.

4.- Los clientes estarán obligados a garantizar la existencia y legitimidad de los derechos de crédito al tiempo de celebrarse el contrato de factoraje financiero.

5.- Los clientes responderán del detrimento en el valor de los derechos de crédito que sean consecuencia del acto jurídico que les dio origen, salvo los que estén documentados en títulos de crédito.

6.- Los clientes que realicen contratos de factoraje con recurso, podrán suscribir a la orden de la empresa de factoraje, pagarés por el importe total de las obligaciones asumidas por ellos, haciéndose consta en dichos títulos de crédito su procedencia, de manera que queden suficientemente identificados. Estos pagarés deberán ser no negociables.

7.- La transmisión de derechos de crédito a la empresa de Factoraje, surtirá efectos frente a terceros, desde la fecha en que haya sido notificada al deudor, sin necesidad de que sea inscrita en registro alguno u otorgada ante fedatario público.

8.- La transmisión de los derechos de crédito deberá ser notificada al deudor por la empresa de Factoraje en cualquiera de las formas siguientes:

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

b) Comunicación por correo certificado con acuse de recibo, telegrama, telex o telefacsímil contraseñados o cualquier otro medio donde se tenga evidencia de su recepción por parte del deudor.

c) Notificación realizada por fedatario público.

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

El pago que realicen los deudores al acreedor original o al último titular después de recibir la notificación no los libera ante la empresa de Factoraje Financiero.

9.- Cuando las empresas de Factoraje Financiero den en prenda los derechos de crédito que hayan adquirido, dicha garantía se constituirá y formalizará mediante contrato por escrito, pudiendo quedar como depositario de los documentos el Director General o Gerente General de la empresa de Factoraje.

10.- Las empresas de Factoraje Financiero, sin perjuicio de mantener el capital mínimo previsto por esta Ley, deberán tener el capital contable por monto no menor a la cantidad que resulte de aplicar un porcentaje que no será inferior al seis por ciento a la suma de sus activos, y en su caso de sus operaciones causantes de pasivo contingente expuesto a riesgos significativos.

11.- Las inversiones en mobiliario, equipo o en inmuebles destinados a sus oficinas, así como los gastos de instalación más el importe de la inversión en acciones de sociedades que se organicen exclusivamente para prestarte servicios, no deberá exceder del sesenta por ciento del capital pagado y de las reservas de capital.

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

13.- A las empresas de Factoraje Financiero, les está prohibido:

a) Operar sobre sus propias acciones.

b) Celebrar operaciones en virtud de las cuales resulten o puedan resultar deudores de la empresa de Factoraje Financiero los Directores Generales o Gerentes Generales, salvo que correspondan a préstamos de carácter laboral; los comisarios (propietarios o suplentes) estén o no en funciones; los auditores externos de la empresa de Factoraje Financiero; o los ascendientes o descendientes en primer grado o cónyuges de las personas anteriormente enunciadas.

c) Recibir depósitos bancarios de dinero.

d) Otorgar fianzas o cauciones.

e) Enajenar los derechos de crédito de un contrato de Factoraje Financiero al mismo cliente del que los adquirió, o a empresas vinculadas con éste o integradas con él en un mismo grupo.

f) Realizar operaciones de compra-venta de oro, plata y divisas. Se exceptúan las operaciones de divisas relacionadas con los financiamientos que reciban o con los contratos de Factoraje Financiero que celebre en moneda extranjera.

g) Adquirir derechos de crédito a cargo de subsidiarias, filiales, controladoras o accionistas de las propias empresas de Factoraje Financiero, a excepción de la adquisición de instrumento financieros emitidos por las instituciones de crédito.

h) Descontar, garantizar y en general, otorgar créditos distintos de los expresamente autorizados en esta Ley.

14.- En los contratos de Factoraje Financiero y en aquellas operaciones en que se pacte que el acreditado pueda disponer de la suma cedida o del importe del préstamo en cantidades parciales o estén autorizados para efectuar reembolsos previos al vencimiento del término señalado en el contrato, el estado de cuenta certificado por el contador de la organización auxiliar de crédito acreedora dará fe, salvo prueba en contrario, en el juicio respectivo para la fijación del saldo resultante a cargo del deudor.

15.- El contrato o documento en que se hagan constar los créditos, 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, serán Título Ejecutivo Mercantil, sin necesidad de reconocimiento de firma ni de otro requisito alguno.

16.- Si transcurrido el lapso autorizado no se hubiere integrado el capital necesario, la SHCP y, en su caso, la Comisión Nacional Bancaria, en protección del interés público, podrán revocar la autorización respectiva o declarar que las acciones representativas del capital, pasan de pleno derecho a propiedad de la Nación. La resolución que adopte dicha Secretaría deberá notificarse a

la sociedad interesada, publicarse en el Diario Oficial de la Federación y en dos periódicos diarios de amplia circulación en el país.

17.- Las organizaciones auxiliares de crédito, requerirán la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para el establecimiento, cambio de ubicación y clausura de cualquier clase de oficina, ya sea en el país o en el extranjero.

18.- La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), después de haber escuchado la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y previa audiencia de la sociedad interesada, podrá declarar la revocación de la autorización otorgada a empresas de Factoraje Financiero en los siguientes casos:

a) Si la sociedad respectiva no presenta el testimonio de la escritura constitutiva para su aprobación dentro del término de cuatro meses de otorgada la autorización, o si no inicia sus operaciones dentro del plazo de tres meses a partir de la aprobación de la escritura, o si al otorgarse ésta no estuviere suscrito y pagado el capital que determine la Secretaría de Hacienda y Crédito Público al otorgar la autorización.

b) Si reiteradamente, a pesar de las observaciones de la Comisión Nacional Bancaria, la organización excede los límites de su pasivo determinados por esta Ley, ejecuta operaciones distintas a las permitidas por la autorización y por esta Ley o no mantiene las proporciones del activo, pasivo o capital establecidas en la misma; o bien, si a juicio de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, no cumple adecuadamente con las funciones para las que fue autorizada, por la falta de diversificación de sus operaciones de conformidad con lo dispuesto por esta Ley.

19.- Las multas correspondientes a sanciones por las infracciones previstas en esta Ley, serán Impuestas administrativamente por la Comisión Nacional Bancaria.

El presidente de la Comisión mencionada podrá condonar total o parcialmente las sanciones administrativas a que se refiere este inciso.

20.- Se impondrá pena de prisión de tres meses a dos años y multa de treinta a trescientos meses de salario a los Directores Generales o Gerentes Generales, miembros del Consejo de Administración, Comisarios y Auditores externos de las Organizaciones Auxiliares de Crédito que incurran en cualquiera de las faltas que a continuación se enuncian:

a) Adquieran derechos de crédito por contratos de Factoraje Financiero a sociedades constituidas con el propósito de obtener dichas prestaciones de organizaciones auxiliares de crédito, a sabiendas de que aquellas no han integrado el capital que registren las Actas de Asamblea correspondiente.

b) Adquieran derechos de crédito con personas físicas o morales cuyo estado de insolvencia le sea concedido, si resulta previsible al realizar la operación que carecen de capacidad económica para pagar o responder por el importe de las sumas acreditadas produciendo quebranto patrimonial a la organización; o bien celebren operaciones de Factoraje Financiero a sabiendas del estado de insolvencia de los deudores.

c) Si, a sabiendas, presenten a la Comisión Nacional Bancaria, datos falsos sobre la solvencia del deudor o de los clientes que transmitan los derechos de crédito al cedente, imposibilitándola a adoptar las medidas necesarias para que se realicen los ajustes correspondientes en los registros de la organización respectiva.

21.- Igualmente se impondrá pena de prisión de tres meses a dos años y multa de treinta a trescientos días de salario a cualquiera de las partes que incurran en las siguientes faltas:

a) Aquellas personas (físicas o morales) que con el propósito de obtener un préstamo, crédito o de celebrar un contrato de Factoraje Financiero, proporcionen a una organización auxiliar de crédito, datos falsos sobre el monto de activos o pasivos de una entidad o persona física o moral, si como consecuencia de dicha información resultase un quebranto patrimonial para la organización.

b) Aquellos funcionarios de una organización auxiliar de crédito que, conociendo la falsedad sobre el monto de los activos o pasivos, concedan el préstamo o crédito, o bien celebren contratos de Factoraje Financiero, produciendo los resultados indicados en el inciso "a" anterior.

c) Aquellas personas que, con el fin de obtener préstamos o crédito de una organización auxiliar de crédito, o bien, celebren contratos de Factoraje Financiero, presenten avalúos que no correspondan a la realidad, de manera que el valor real de los bienes que se ofrecen en garantía, sea inferior al importe del crédito o préstamo, bienes en arrendamiento o derechos de crédito, resultando quebranto patrimonial para la organización.

22.- Serán sancionados con pena de prisión de tres meses a tres años, los funcionarios o empleados de una organización auxiliar de crédito que, con independencia de los cargos o intereses fijados por la misma, por sí o por interpósita persona hayan obtenido de los sujetos de crédito o clientes de empresas de Factoraje Financiero, beneficios personales por su participación en el trámite u otorgamiento del crédito, de los bienes objeto del contrato de Factoraje, cuando la dádiva no sea valuable o no exceda de quinientas veces el salario mínimo diario vigente en el Distrito Federal en el momento de cometerse el delito. Así mismo serán sancionados con pena de prisión de dos a catorce años las personas mencionadas anteriormente que incurran en la falta ya transcrita cuando la dádiva exceda de quinientas veces al salario mínimo vigente en el Distrito Federal en el momento de cometerse el delito.

CAPITULO 2.

2.- FACTORAJE COMO PRODUCTO

2.1.- DEFINICION

Contrato mediante el cual una empresa de factoraje financiero adquiere de sus clientes (personas físicas o morales), derechos de crédito derivados de la proveeduría de bienes y/o servicio (4).

El factoraje se ha desarrollado en gran medida para satisfacer las necesidades de liquidez y capital de trabajo de empresas productoras de bienes y/o servicios, y para optimizar los recursos administrativos y financieros. El factoraje, complementa las fuentes de financiamiento, es una opción más a través del manejo de las cuentas por cobrar. El factoraje consiste en la compra de cartera vigente, representada por facturas, contrarecibos, pagarés o letras de cambio, permitiendo a las empresas que utilizan este instrumento financiero allegarse de recursos frescos. Obteniendo adicionalmente los siguientes servicios:

- Investigación de compradores.
- Guarda y custodia de documentos.
- Gestión de cobranza.
- Registro contable de las cuentas de compradores.

(4) Art. 45-A Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

Fomentado de esta manera grandes ahorros para las pequeñas y medianas empresas que no pueden mantener especialistas en todas las áreas de responsabilidad.

El factoraje es un sistema integral de apoyo financiero mediante el cual una empresa proveedora o cedente, cede sus cuentas por cobrar al factoraje, obteniendo a cambio un porcentaje de efectivo que varía normalmente del 70% al 95% del valor de las cuentas. El factoraje custodia, notifica y realiza físicamente la cobranza de esas cuentas, regresándole a la empresa que cedió sus cuentas la diferencia del porcentaje que no le entregó al principio, el cargo financiero de la operación puede ser cobrado al inicio de la operación o al vencimiento.

2.1.1 ELEMENTOS

Para un mayor entendimiento de las ideas aquí expuestas es importante definir algunos de los términos utilizados regularmente:

ANTICIPO: Porcentaje del valor nominal de la cuenta por cobrar, que el factor entregará al proveedor antes de que la cuenta sea cobrada.

CESION: Es el conjunto global de las cuentas por cobrar que forman una operación en el momento en que el proveedor transmite el derecho de cobro de estas cuentas al factor.

OBLIGADO: Es el adquirente de bienes y/o servicios, que contrae una obligación futura de pago, (comprador).

CUENTA POR COBRAR: Este término se utilizará en lo sucesivo para denominar al documento, llámese pagaré, factura, contra-recibo, letra de cambio u otro, que esté firmado por el comprador

aceptando su deuda y que compruebe la entrega o envío de mercancía, además de un asiento contable que indique que la cuenta está pendiente de cobro.

FACTOR: La empresa que realiza la operación de factoraje.

LINEA: El factor realiza un estudio de crédito al cedente, con el cual además de determinar si es o no sujeto de crédito, se le asigna un monto máximo de anticipos del cual puede disponer.

CEDENTE: Persona física o moral que como resultado de sus operaciones normales, genera derechos de cobro a su favor y los cede al factor para acelerar su liquidez financiera, obteniendo capital de trabajo, (proveedor).

RECURSO: Es cuando el factor compra la cuenta por cobrar al cedente sobre la base de que este último debe garantizar el pago de la misma en caso de incumplimiento por parte del comprador.(5)

2.1.2 SERVICIOS PROPORCIONADOS POR EL FACTORAJE

INVESTIGACION DE COMPRADORES: La empresa de factoraje hace una investigación sobre la solvencia y moralidad de los compradores que le cederá la empresa, por lo tanto en un plazo razonable el cedente podrá conocer los límites de crédito que puede ofrecerte a cada uno de sus compradores, de esta manera la empresa de factoraje le evita tener que crear un departamento de crédito, o en caso de que cuente con el, lo complementa.

Por otro lado también es valiosa la información que se le pueda proporcionar a la empresa sobre la experiencia en pagos que se tiene con las diferentes compañías, así como la

(5) Forman Martin, Gilbert John "Factoring and Finance" Editorial Heineman, Great Britain, London 1976. P.P. 18

puntualidad o impuntualidad de los mismos (6).

GUARDIA Y CUSTODIA DE LOS DOCUMENTOS: Al hacerse responsable de estas dos funciones, el cedente elimina los riesgos que el manejo de documentos implica, así como los costos administrativos que se derivan de esta función (7).

REGISTRO CONTABLE DE LAS CUENTAS DE COMPRADORES: El utilizar el sistema de factoraje le implica un beneficio contable al cedente, ya que es una manera sencilla de eliminar gran parte de sus cuentas por cobrar, sustituyéndolas por una sola cuenta de factoraje (en el caso de factoraje sin recurso).

FINANCIAMIENTO: El efecto de la operación de factoraje es el proveer financiamiento para soportar la transacción entre el proveedor y el comprador en la adquisición o venta de bienes y/o servicios a través de un crédito comercial.

(6) -Van Horne, James C. "Fundamentos de Administración Financiera" Editorial Prentice Hall, México, 1968, P.P. 313-315.

(7) -Idem op. cit. (6)

2.1.3. SUJETOS DEL FACTORAJE

Normalmente, son sujetos de factoraje las personas físicas y morales que venden productos a plazos cortos y en forma periódica, que van de 30 a 120 días.

Las empresas que normalmente no califican para una línea de crédito con recurso son aquellas que presentan sus carteras de cuentas por cobrar muy pulverizadas, o bien aquellas con pequeños márgenes de utilidades.(8)

(8) Información proporcionada por Factoraje Bancomer S.A. de C.V.

CAPITULO 3

3.- BENEFICIOS DEL FACTORAJE

3.1. ASPECTOS ECONOMICOS Y FINANCIEROS

Cada día la administración del área financiera de las empresas cobra mayor relevancia debido a que la vida de una compañía depende en gran medida de ello, por lo mismo es importante tratar temas de planeación financiera, manejo de capital y financiamiento. Después de tratar estos conceptos conviene analizar las ventajas que ofrece el factoraje en esta materia presentando una alternativa de financiamiento que además proporciona otros beneficios.

El ciclo de vida de una compañía "X" se representa con la curva en forma de S que se muestra en la figura 3.1, y aunque sea hipotético y muy simple permite realizar un análisis. Esta hipótesis presupone que existe un manejo gerencial deficiente en la etapa anterior al declive por completo. La gran mayoría de las empresas logran superar la tendencia a la baja, gracias a la planeación y el control, operaciones medulares y responsabilidad del área de finanzas en una estructura corporativa.

La planeación financiera realiza una integración y coordinación de todos los planes de las áreas funcionales de una empresa. Una de sus funciones es estimar los recursos necesarios para realizar esos planes y llevarlos a cabo, así como determinar la estructura de capital adecuada para cada empresa, es decir los recursos propios y ajenos con los que deberá financiarse. Un sistema de control involucra obtener, procesar y registrar información de las operaciones realizadas, de tal manera que al ser analizada coadyuve al cumplimiento de los objetivos y realice mejoras a las operaciones de la compañía. Por lo tanto la planeación y el control son funciones necesarias en el manejo de las finanzas de una empresa.

FIG. 3.1 CICLO DE VIDA HIPOTETICO DE UNA EMPRESA



Fuente: Revista IMEF Año XVI Num. 5 México 1987 P.P. 62

El manejo de efectivo es importante también en las finanzas de una compañía. Un aspecto importante dentro del manejo de efectivo es reconocer los flujos de efectivo generados por un producto o una empresa durante su ciclo de vida. Un producto o una compañía nuevas generalmente presenta déficit en el flujo de efectivo de sus primeros años y requiere financiamiento externo.

El lanzamiento de un nuevo producto o la creación de una nueva empresa requiere en un principio de flujos de efectivo para llevar al cabo investigaciones de mercado, tecnológicas y factibilidad de la Inversión. En el momento en que se toma la decisión de proseguir con el proyecto de inversión, se requerirán flujos importantes, maquinaria y equipo, inventarios en materia prima, la producción en proceso y artículos terminados, todo esto sucede antes de cualquier venta, y aun cuando se realizan las primeras ventas generalmente a crédito, la empresa debe esperar un período antes de tener un flujo de efectivo positivo.

Es necesario tomar en cuenta y reconocer que el flujo de efectivo que genera un producto o una empresa durante sus primeros años generalmente es negativo. Hay que estar alerta para

que en el momento en que el flujo de efectivo se tome positivo se tenga un manejo de efectivo oportuno y eficiente. Más adelante se verá como el factoraje realiza ésta función.

El financiamiento puede ser propio o ajeno. Es propio cuando este proviene de la depreciación, de fondos de los accionistas o reinversión de utilidades. Es ajeno cuando la empresa recurre a préstamos bancarios, emisión de obligaciones o papel comercial, o bien a través de proveedores.

El financiamiento vía proveedores se limita al monto que compre la compañía en materia prima o servicios, que se gozan antes de que venza el plazo otorgado por el proveedor para pagar. A medida que haya un crecimiento en ventas la empresa tenderá a utilizar el financiamiento ajeno vía proveedores y deberá cuidar que la rotación de sus cuentas por cobrar no esté por debajo de sus cuentas por pagar, ya que podría caer en una situación de falta de liquidez.

El financiamiento a través de obligaciones o papel comercial se encuentra sujeto a las leyes de la oferta y la demanda del mercado financiero en que se encuentren.

No hay que olvidar el principio básico de: "A mayor riesgo mayor rendimiento". Es decir, la empresa que tenga mayor dificultad en pagar su papel será la que mayor riesgo presente al inversionista y por lo mismo deberá pagar un interés más elevado al que pagaría una empresa conocida en el mercado por su buena generación de efectivo y pagos puntuales de capital e intereses al inversionista.

Para tener una idea más clara sobre los parámetros que debemos considerar al clasificar a las empresas en micro, pequeña, mediana y grande, se presenta el siguiente cuadro:

ESTRATO	EMPLEADOS	VENTAS NETAS ANUALES
Micro	Hasta 15	N\$900,000.00
Pequeña	Hasta 100	N\$9,000,000.00
Mediana	Hasta 250	N\$20,000,000.00
Grande	La que rebasa cualquiera de los parámetros.	

Fuente: Nacional Financiera, S.N.C., 'Reglas de operación para descuentos con Empresas de Factoraje' México, 1993.

Ahora bien, si dividimos a las empresas por tamaño, generalmente la empresa grande tendrá menos problemas para allegarse de recursos vía la emisión de obligaciones o papel comercial, mientras que en el caso de la mediana, pequeña y micro, es más difícil. No se trata de generalizar la dificultad para financiarse a través de estos instrumentos a todas las empresas micro, pequeñas o medianas, pues como ya se mencionó anteriormente si una empresa es buena generadora de efectivo tiene la posibilidad de emitir papel, pero en la práctica es raro ver que estas últimas emitan obligaciones o papel comercial, así como también es raro que la emitan a la misma tasa de interés que una empresa grande. Entonces la empresa mediana, pequeña o micro, debe de pensar en otras alternativas de financiamiento.(9)

El financiamiento bancario podría ser una opción para la empresa mediana, pequeña y micro, pero nuevamente se presentan trabas. El banco realiza un análisis del prospecto y si cumple con sus parámetros establecidos le proporciona el crédito, en cuyo caso la empresa debe de pagar intereses de acuerdo a la tasa que fije el banco. Una práctica común en los préstamos bancarios es el tener saldos compensatorios por concepto de reciprocidad. Todo esto no hace tan atractivo al crédito y muchas veces puede ser caro, sobretodo para una empresa que no tenga mucha liquidez.

(9) Pacheco Jorge Alirado "La máquina de Factoraje", Revista Capital, México D.F. 29 de Marzo 1990. P.27

El factoraje se presenta como una buena alternativa de financiamiento a las empresas medianas, pequeñas y micro, ya que les proporciona capital de trabajo a través de su esquema de anticipos. El único requisito que se piden a estas compañías cuando se otorga una línea con recurso, es que tengan la cantidad que el factor les anticipo en activo circulante, que incluso puede ser el mismo inventario (ya que en el caso extremo de que se presentara una contingencia y el comprador no pague, debe de haber una cantidad de recursos disponibles para evitar cualquier insolvencia).

Las compañías grandes y complejas que se encuentran posicionadas dentro del mercado, pueden utilizar también los servicios de factoraje. En este tipo de compañías las instituciones de crédito colocan generalmente su dinero, no les resulta tan difícil emitir obligaciones, papel comercial u otro instrumento bursátil por lo que el factoraje para ellas es una fuente más de recursos, pero no la única. Si bien se puede pensar que la gran empresa no utiliza el factoraje a nivel doméstico, le resulta muy atractivo emplearlo a nivel internacional.

3.1.1 IMPACTO SOBRE EL CICLO ECONOMICO Y FINANCIERO

El ciclo económico de la empresa comprende todas aquellas funciones que son necesarias para producir un bien o promover un servicio. Es relevante hacer énfasis en la palabra "necesarias", ya que muchas veces la empresa dedica recursos materiales, humanos y técnicos a actividades que no son principales para la fabricación del producto, lo cual resta fuerzas a su actividad prioritaria e incrementa los costos de operación. El factoraje proporciona el servicio de análisis de crédito y cobranzas beneficiando directamente al ciclo económico de la empresa.

La empresa dedica recursos solamente a aquellas áreas involucradas directamente en la producción, y no en otras en donde puede ser subcontratado el servicio de un factoraje, obteniendo con esto varios beneficios:

a) Incremento en la productividad.- La empresa no distrae recursos y esfuerzos en gestiones de recuperación de cartera, las cuales desgastan y consumen tiempo. Así, la empresa confía esta tarea a profesionales del factoraje quienes le anticipan fondos, y de esta manera puede dedicar todos sus esfuerzos a producir.

b) Disminución en el costo de operación.- Generalmente es menor el honorario del factoraje que el costo de tener operando departamentos como el de crédito y cobranzas, siempre y cuando el volumen de la cartera cedida por el proveedor sea el mayor porcentaje de su cartera total.

Asimismo, la empresa no mantiene cuentas por cobrar dentro de sus activos, ya que al venderlas al factor incorpora el capital necesario para su actividad productiva, destina esos recursos a activos que se están revalorizando y le permiten mejorar sus actividades.

BALANCE GENERAL

Los participantes en la vida económica tienen intereses que en ocasiones parecen opuestos, y la contabilidad les debe permitir basar sus decisiones en información fehaciente y veraz, es por esto que dada la importancia de la información contable para la administración de las empresas, accionistas, inversionistas potenciales, gobierno, trabajadores, instituciones de crédito, proveedores y demás, se debe determinar correctamente para cumplir con su función de imparcialidad y equitatividad para todos los usuarios de la misma.

Dentro del balance general se reflejan los activos, pasivos y capital de una compañía en una fecha determinada. Dentro del activo se presenta el rubro de cuentas por cobrar que representan derechos exigibles originados por sus ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo, pero para el asunto que aquí confiere se tratarán solamente cuentas por cobrar originadas por sus ventas.

El orden del activo se da de acuerdo a su fácil o difícil realización en efectivo, por eso este último se encuentra primero y posteriormente las inversiones en valores.

Las cuentas por cobrar a corto plazo deben presentarse en el balance general como activo circulante, inmediatamente después del efectivo y de las inversiones en valores negociables.

La empresa requiere de efectivo o capital de trabajo para la operación diaria, y muchas veces sucede que gran parte de su activo circulante no lo ha podido realizar porque se encuentra en cuentas por cobrar. Es cuando tiene la opción de adquirir un nuevo pasivo o bien descontar sus cuentas por cobrar a un factoraje, el cual le puede anticipar fondos sobre esas cuentas por cobrar. Los beneficios principales que se obtiene son:

a) Si se toma en cuenta que las cuentas por cobrar deben computarse al valor original pactado del derecho exigible, y que éste deberá modificarse para reflejar lo que en forma razonable se espera obtener en efectivo, especie, crédito o servicios, de cada una de las partidas que lo integran; requiere que le dé efecto a descuentos y bonificaciones pactadas, así como a las estimaciones por irrecoverabilidad o difícil cobro, y esto aunado a la pérdida del valor del dinero en el transcurso del tiempo, hace que el dinero recibido valga más hoy que dentro del plazo en que venza la cuenta.

b) La empresa que tenga la opción de vender sus cuentas por cobrar a un factoraje no tiene la necesidad de adquirir un pasivo para obtener fondos para su capital de trabajo, es mejor que adquiera el pasivo cuando se encuentre en circunstancias de expansión u otra de mayor importancia. El factoraje no es una obligación, los fondos recibidos no son un crédito ni se crea pasivo (a excepción del factoraje con recurso), simplemente se recibe en forma anticipada el pago de las cuentas por cobrar.

c) Si las cuentas por cobrar se descuentan en factoraje, y una parte sustancial del efectivo recibido por la venta es utilizado para reducir pasivos a corto plazo, trae un efecto financiero importante sobre el balance general de la compañía. En circunstancias normales donde los activos circulantes exceden a los pasivos circulantes, esta operación hará que se mejore la razón de liquidez.

La razón de la liquidez le proporciona al analista un panorama general de lo adecuado del capital de trabajo de una compañía y de su capacidad para hacer frente a sus obligaciones de pago a corto plazo. De igual forma, mide el margen de seguridad proporcionado para pagar pasivos circulantes en el caso de que hubiera una reducción en el valor de los activos circulantes.

Por último, cabe mencionar que si el tipo de factoraje que el proveedor utilizó fue con recurso, entonces debe reservar la cantidad de la cuenta por cobrar cedida al factoraje y que aún

no ha cobrado en el pasivo, ya que en el caso de que llegara a darse la contingencia de que el comprador no pague entonces el proveedor tendrá que hacer frente a la obligación.

3.1.2 FUENTE PARA CAPITAL DE TRABAJO Y MANEJO DE FONDOS

Muchas empresas padecen con frecuencia la incertidumbre de no saber exactamente cuando tendrán entradas y salidas de efectivo y menos aún sus montos. Es por esto que las compañías deben mantener un cierto grado de liquidez para hacer frente a cualquier obligación imprevista. El monto líquido así como la forma que deben tomar constituyen un tema dentro del manejo del capital de trabajo.

La liquidez puede tomar cierto número de formas que incluyen efectivo y divisas, depósitos bancarios o líneas de crédito que protejan el sobregiro. Todas estas opciones tienen un diferente costo de oportunidad, medido en relación al interés perdido que se ofrece en inversiones a mayor plazo. Sin embargo, existen inversiones a un día o líneas de crédito que protegen el sobregiro que permiten a la compañía hacer uso de chequeras dejando solamente un saldo mínimo en éstas. Todo esto hace que el problema de manejo de capital de trabajo sea similar al problema de la decisión de dónde pedir prestado y dónde invertir.

Cuando se tiene una pequeña proporción de efectivo dentro del total de activos, una cantidad adicional puede ser útil, si esto representa un aumento sustancial en efectivo; ya que un incremento pequeño en la liquidez no vale tanto. Es por esto que el Director de Finanzas de una empresa debe contemplar los flujos de efectivo hasta el punto en donde el valor marginal de la liquidez sea igual al valor de la tasa de interés pagada.

Comparando análogamente a un Director de Producción a un Director de Finanzas, se distiende el objetivo de que el primero tenga inventarios de materia prima. El no está obligado a

hacerlo, podría comprar la materia prima a diario, tan pronto fuera necesitada, pero entonces pagaría precios más altos por ordenar en pequeñas cantidades y correría el riesgo de tener demoras en su producción si los materiales no fueran entregados a tiempo. Es por eso que se ordena más de las necesidades inmediatas de la empresa. Pero existe un costo de inventarios. El interés que pudiera generar el dinero invertido se encuentra en inventarios. Entonces hay que hacer un balance sensible entre los costos de tener muy poco inventario y los costos de tener demasiado. El efectivo es otra materia prima que se necesita para llevar a cabo la producción.

Una vez expuesto lo anterior se deduce la importancia que tiene el contar con un flujo de efectivo equilibrado o liquidez equilibrada, para lograr esto existe una buena alternativa: El Factoraje.

El factoraje no condiciona de manera alguna la inmovilización de dinero en cuentas de cheques u otra forma por concepto de reciprocidad o saldos compensatorios; el proveedor únicamente paga por los fondos anticipados sobre sus cuentas por cobrar. Este sistema lo único que hace es sustituir el papel por efectivo, proporcionando liquidez inmediata a la empresa. Por lo tanto un primer beneficio es que el factoraje es un instrumento que ayuda a lograr el equilibrio en la liquidez que se busca cuando se requiere.

Una segunda ventaja es cuando hay que pagar cuentas a proveedores, el crédito se ve afectado adversamente cuando no se puede obtener efectivo en los momentos más necesarios. Son muchas las razones por las cuales la empresa comienza a demorar el pago a sus proveedores, la más común es la de tener un crecimiento más acelerado del previsto. El factoraje resuelve este caso al poder vender anticipadamente las cuentas por cobrar y no esperar al momento de su vencimiento para así poder pagar a proveedores y seguir gozando de su crédito.

El tercer beneficio se refiere a la planeación financiera. El factoraje ofrece la posibilidad de que la compañía maneje sus fondos con oportunidad, la empresa puede realizar un presupuesto que le proporcione una planeación detallada sobre sus entradas y salidas de efectivo para tener un mejor manejo de capital. Solamente requiere saber el nivel esperado de ventas en el período a presupuestar y los términos y condiciones del factor en la cesión de cuentas por cobrar.

Es así como se le proporciona una herramienta de decisión al Director de Finanzas, para que sepa de antemano cuándo habrá insuficiencia de efectivo para enfrentar las obligaciones diarias dentro de la empresa.

3.2 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Los beneficios de tipo administrativo que proporciona el factoraje se pueden englobar en cuatro básicamente:

- a) Análisis de crédito
- b) Cobranzas
- c) Posición del proveedor frente a sus compradores
- d) Disminución de cuentas incobrables

El primero, se refiere al análisis de capacidad crediticia de los compradores del proveedor, éste recibe asesoría en investigación y análisis de crédito de los compradores con la experiencia del factoraje, el cual es responsable de la cobranza de muchos otros proveedores con iguales o similares compradores, y por lo tanto le permite eliminar el costo de un departamento de crédito.

El segundo, se refiere a que el proveedor normalmente recibe un servicio de cobranza con personal preparado y altamente profesional, disminuyendo el tiempo de recuperación de su cartera, aunado a esto a una baja de costos en que incurriría por contar con un servicio propio. Además se gestiona conjuntamente con la de muchas otras empresas lo que facilita la cobranza en sí misma. El factoraje contará con el mejor departamento de cobranzas dentro de las empresas de la zona y con una mejor posición frente a sus compradores. También es posible que el factoraje realice cobranza en otras plazas, evitando el pago de comisiones por cobro de remesas foráneas.

Al hablar de que se mejora la posición del proveedor frente a sus compradores se refiere a que en la mayoría de las veces el proveedor es una empresa pequeña o mediana y que no es muy conocida dentro del mercado, por lo tanto cuando tiene que cobrar su documento a una empresa grande es más fácil que el factoraje gestione la cobranza junto con la de otras empresas, el factoraje solamente obra como mandatario de cobranzas, provocando generalmente que sus pagos sean más puntuales. Además, el comprador notará que su proveedor utiliza los servicios de una compañía de factoraje, lo cual proporciona una imagen diferente y nueva al comprador del proveedor.

3.3. ASPECTOS FISCALES

La enajenación de documentos pendientes de cobro y la de títulos de crédito que no sean certificados de depósito de bienes, es una operación por la que no se paga el Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.), en los términos del artículo 9 fracción VII de la Ley del I.V.A. y además no obstante esta exención, el valor de los actos celebrados en este tipo de financiamiento, no debe computarse para la proporcionalización de la parte no acreditable relacionada con conceptos no identificados con actos gravados, es decir con base en la fracción III del artículo 15 del Reglamento del I.V.A., la enajenación de los mencionados documentos en ningún caso afecta el I.V.A. acreditable con el que cuenta la empresa.

La situación de la empresa cedente frente al Impuesto sobre la Renta (I.S.R.) al realizar operaciones de factoraje es la siguiente:

El ingreso en crédito lo debe de acumular desde su generación en los términos de los artículos 15 y 16 de la Ley del I.S.R.. Si está sujeto al régimen de ventas a plazo el ingreso lo obtiene cuando cede los derechos de crédito.

El descuento en la operación de factoraje se considera interés a cargo y, mediante la determinación del componente inflacionario de sus deudas, el interés devengado será deducible del I.S.R. (en su caso)(10).

Otro beneficio fiscal es que el proveedor al ceder sus cuentas por cobrar al factoraje disminuye su base gravable para el pago del Impuesto al Activo de las empresas (IMPAC), siempre y cuando el efectivo que adquiera de la cesión de sus cuentas por cobrar lo utilice para pagar un pasivo del sistema financiero que no se considere para el cálculo del IMPAC (11).

(10).-Instituto del Mercado de Valores Curso de Factoraje Financiero, México, 1993. P.P. 37.

(11).-Información proporcionada por Factoring Serfin S.A. de C.V.

CAPITULO 4

4.-TIPOS DE FACTORAJE

Básicamente se puede decir que hay dos tipos de Factoraje:

- Con recurso.

- Sin recurso.

Aun cuando derivados de estos se han desarrollado otras modalidades (factoraje a proveedores, inmobiliario, internacional y anticipo sobre pedidos) las cuales se tratarán más adelante. El motivo por el cual se señala que hay dos tipos básicos, es que cuando el cedente se presenta a operar bajo cualquiera de estos esquemas, debe firmar un contrato de Factoraje con o sin recurso.

4.1.- FACTORAJE CON RECURSO

Este tipo de Factoraje va dirigido a las empresas que requieren de financiamiento a través de la venta de sus cuentas por cobrar, obteniendo así los recursos para financiar su capital de trabajo.

Se le llama "con recurso" porque el cedente de los documentos queda como obligado solidario del pago puntual y oportuno de las cuentas por cobrar, estando comprometido a responder y garantizar cualquier eventualidad que se derive en el incumplimiento del pago de los documentos.

Con esto el cedente tendrá que seleccionar de una manera más eficiente su cartera a ceder, para que en el futuro ésta no le ocasione problemas con la empresa de factoraje incurriendo en cargos moratorios.

TIPOS DE DOCUMENTOS

Los documentos que se pueden descontar se detallan a continuación:

DOCUMENTO	AFORO	
	SECTOR PRIVADO	SECTOR PUBLICO
TITULO DE CREDITO	0%	0%
-PAGARE		
-LETRA DE CAMBIO		
FACTURA SELLADA	20%	30%
CONTRA-RECIBO	20%	30%
TALON DE EMBARQUE	20%	30%

El aforo se refiere al porcentaje del importe del documento que se retiene por el factor, para cubrir cualquier eventualidad al momento de ejercer la cobranza del mismo, la diferencia si es que la hubiera se le devuelve al cedente después de que el documento fue cubierto en su totalidad. Es importante mencionar que sobre el aforo no se calculan intereses ni se cobran honorarios. Ejemplo:

Importe del documento	N\$100 00
Aforo	20%
Importe de anticipos	N\$80 00
Importe de la cobranza	N\$80 00
Devolución al cedente	N\$10 00

TIPOS DE COBRANZA

1.- Directa: En donde la empresa de Factoraje ejerce la cobranza del documento cedido directamente con el obligado.

2.- Delegada o con Mandato de Cobranza: Es cuando el cedente realiza la cobranza de los documentos, se formaliza a través de un contrato independiente entre la empresa de factoraje financiero y su cliente, la primera delega la cobranza de los documentos al segundo, obligándose este último a entregar los importes de los documentos al factoraje, cuando éstos hayan vencido.

PAGO DE INTERES Y CAPITAL

Las alternativas que se ofrecen para realizar el pago de intereses y capital son las siguientes:

- 1.- Intereses pagados por anticipado y capital al vencimiento.
- 2.- Intereses mensuales y capital al vencimiento.
- 3.- Intereses y capital al vencimiento.
- 4.- Pagos decrecientes: Pagos periódicos iguales de capital e intereses sobre saldos insolutos.
- 5.- Pagos nivelados: Pagos periódicos iguales que comprenden amortizaciones de capital e intereses.
- 6.- Otorgamiento de plazo de gracia para el pago de intereses mensuales y capital al vencimiento.

HONORARIOS POR CUSTODIA, ADMINISTRACION Y COBRANZA DE LA CARTERA

Este concepto se cobra al cedente por cada cesión (conjunto de documentos) de cuentas por cobrar como contraprestación por la guarda, administración y cobranza de las mismas, normalmente fluctúa entre 0.5% y 2% dependiendo del plazo (a mayor plazo, mayor porcentaje) y se calcula sobre el importe global del anticipo.

PLAZO DE LAS OPERACIONES

El plazo de las operaciones de factoraje se encuentra definido por las fechas de cobro especificadas en los documentos cedidos, el cual se deriva de los arreglos comerciales entre el cedente (proveedor) y el obligado (comprador), quienes normalmente manejan de 7 a 120 días de crédito.

EMPRESAS QUE UTILIZAN ESTE SISTEMA

Las empresas que normalmente utilizan esta modalidad del factoraje son:

- 1.- Las que presentan una situación de aumento de ventas, incrementando el volumen de producción de sus artículos con mayor demanda, el cual le exige un mayor flujo de efectivo.
- 2.- Aquellas que utilizan materias primas sujetas a constantes modificaciones en sus precios de compra o las que están regidas por cotizaciones de precios internacionales..
- 3.- Las que venden por temporadas, teniendo que mantener un nivel de inventarios elevado (ej.: jugueteras, o las que venden artículos navideños).

FLUJO DE OPERACION DEL FACTORAJE CON RECURSO

Ver página número 52

4.2.- FACTORAJE PURO O SIN RECURSO

Este también es conocido en el idioma inglés como FULL SERVICE FACTORING o como se le ha denominado en México SERVICIO COMPLETO.

Prácticamente en México este tipo de factoraje no se utiliza, salvo en contadas ocasiones, pero es importante conocerlo ya que se utiliza en otros países.

En esta modalidad, las cuentas por cobrar son adquiridas por la empresa de factoraje junto con la responsabilidad de su cobro, asumiendo el riesgo crediticio y de insolvencia de las mismas.

De aquí se deduce el término "sin recurso", que significa que el proveedor no es obligado solidario del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito.

En el factoraje puro, el cedente reduce considerablemente sus requerimientos de personal en las áreas de crédito y cobranzas, eliminando la necesidad de tener una área dedicada a esta labor, sustituyendo el riesgo crediticio de varios deudores en uno sólo, el factoraje.

Para realizar este tipo de factoraje, es necesario conocer la cartera completa del cedente en la cual el factoraje pueda seleccionar las cuentas por cobrar susceptibles a ser cedidas, evitando la posibilidad de que éste elija las cuentas más difíciles de recuperar o las de mayor riesgo crediticio para descontarlas.

Los conceptos de cobranza, pago de intereses y capital, honorarios por custodia, administración y cobranza de documento, plazo de las operaciones y tipos de documentos, son similares a los comentados en el factoraje con recurso.

FLUJO DE OPERACION DEL FACTORAJE SIN RECURSO

Ver página número 53

4.3- FACTORAJE A PROVEEDORES

La operación de factoraje a proveedores va dirigida principalmente a los grandes compradores que por sus altos volúmenes de compra imponen las condiciones de pago alargando el plazo, creándole al proveedor graves problemas de liquidez.

En este tipo de factoraje el sujeto de crédito es el comprador (obligado), y se le asigna un monto autorizado de línea equivalente al volumen de compra que desea operar a través del factoraje.

De esta forma, todos los proveedores tendrán la alternativa de descontar los documentos que le otorgue el comprador acreditado de manera directa, al firmar un contrato de cesión de documentos sin recurso.

En este tipo de factoraje normalmente los proveedores de bienes y servicios de empresas comerciales e industriales, al facturar sus entregas obtienen un pagaré o una letra de cambio, misma que debe ir acompañada por un endoso (de las personas facultadas con poderes de la empresa proveedora), para ser cedida a la empresa de factoraje, liquidando así al proveedor

(cedente) en el momento de ceder el documento el 100% de su valor, menos el descuento por financiamiento y los honorarios por custodia, administración y cobranza de los mismos.

En este tipo de operación la cobranza se realiza en forma directa.

El costo de financiamiento se puede distribuir de las siguientes formas:

- 1.- El proveedor absorbe todo el costo financiero (intereses por anticipado).
- 2.- El comprador absorbe todo el costo financiero (capital e Intereses a vencimiento o interés mensual y capital a vencimiento), esto normalmente se utiliza cuando se negoció un descuento por pronto pago entre proveedor y comprador.
- 3.- Costos compartidos, el proveedor paga una parte por anticipado y el comprador la otra parte a vencimiento.

La forma como se documenta la operación varía en función de la asignación del costo.

Las ventajas para el comprador en este tipo de operación son:

- 1.- Extensión de sus plazos de pago (financiamiento sin costo normalmente).
- 2.- Aseguran el suministro de mercancía en tiempo y calidad.
- 3.- Mejoran las relaciones comerciales con sus proveedores.
- 4.- Reducen costos administrativos.

- 5.- Aprovechan descuentos por volumen de compra.
- 6.- Aprovechan bajas de precios momentáneas (ej.: acero).
- 7.- Los flujos de efectivo destinados a compras pueden utilizarse para otras necesidades básicas de la operación del negocio.

Las ventajas para el proveedor son:

- 1.- Liquidez inmediata.
- 2.- Incremento en su capital de trabajo.
- 3.- No tiene obligación solidaria con el factoraje de la recuperación de la cartera cedida.
- 4.- Al no tener inmovilizada su cuenta por cobrar puede destinar sus recursos a otros tipos de compromisos o aprovechar oportunidades de abastecimiento.
- 5.- Mejora el ciclo financiero de su empresa.

FLUJO DE OPERACION DEL FACTORAJE A PROVEEDORES

Ver página número 53

4.4.- ANTICIPO SOBRE PEDIDOS O PROMESA DE FACTORAJE

Esta operación va dirigida a aquellas empresas que requieren capital de trabajo para la fabricación de sus productos, se soporta en un pedido que le hace su comprador y se le anticipa hasta un 50% de su valor, es decir se financia el monto de la producción obteniendo el cobro, con la misma cartera generada de esa venta, con una operación de factoraje con recurso.

FLUJO DE OPERACION DEL ANTICIPO SOBRE PEDIDOS

Ver página número 54

4.5.- FACTORAJE INTERNACIONAL

Esta operación se pensó en apoyo a las empresas de Importación y exportación, para proveerlas de mecanismos nuevos, que agilicen sus transacciones comerciales. La forma comúnmente utilizada para proporcionar el servicio de factoraje internacional es a través de la relación de dos empresas de factoraje, una ubicada en el país del exportador y la otra en el país del importador. Generalmente existe un acuerdo recíproco entre los factores, ya que dependiendo del lugar del cual se exporte, el factor fungirá como "factor exportador" o "factor importador". El factor importador siempre se encarga de la cobranza de la cuenta.

Existe un contrato especial para realizar factoraje internacional (Interfactor Agreement), el cual deben firmar ambos factores como signo de aprobación del mismo.

El factor exportador subcontrata los siguientes servicios del factor importador:

- 1.- La transferencia del riesgo crediticio y consecuentemente la obligación de pagar las cuentas no recuperadas después de un cierto periodo de tiempo (máximo 150 días) ya que el plazo haya vencido, siempre y cuando dichas cuentas las hubiera aprobado con anterioridad al factor exportador.
- 2.- La función de cobranza de las cuentas, incluyendo cualquier acción legal que pudiera suscitarse.
- 3.- La transferencia de los fondos al factor en la paridad en que se hayan contratado.

Los beneficios para el Importador en este tipo de factoraje son:

- 1.- Facilita operar en cuenta abierta eliminando cartas de crédito
- 2.- Mejora las condiciones de pago, pudiendo alargar el plazo de vencimiento de los documentos a su cargo.
- 3.- La empresa obtiene información oportuna de sus transacciones.
- 4.- Apoyo de asesores que le ayudarán a mejorar sus condiciones de crédito.
- 5.- Seguridad en la operación.

Los beneficios para el exportador en estas operaciones son:

- 1.- La solvencia de los deudores es investigada por analistas profesionales que conocen su mercado local.
- 2.- El tiempo y dinero invertidos en el proceso de cobranza pueden ser utilizados en otras actividades productivas.
- 3.- Las empresas pueden exportar en cuenta abierta con la seguridad total de hacer efectiva la cobranza.
- 4.- Las empresas ahorran en gastos de comunicación.
- 5.- La empresa recupera el 100% del valor de la factura en caso de insolvencia del deudor.
- 6.- Mejora el flujo de efectivo de la empresa.
- 7.- Recibe apoyo de asesores legales que le ayudan a resolver posibles disputas comerciales.

FLUJO DE OPERACION DEL FACTORAJE INTERNACIONAL

Ver páginas número 55, 56 y 57.

4.6 FACTORAJE INMOBILIARIO

Aún cuando el factoraje se caracteriza por ser una operación de corto plazo, existen empresas en donde se generan ventas documentadas a largo plazo, que son susceptibles de financiamiento, por medio de la enajenación de ésta cartera, es decir que en la venta de un inmueble o de algún derecho sobre el mismo (ej. derecho de uso) es difícil encontrar comprador de contado, ya que esto representa un gran desembolso. Ocasionando dicha situación que el desarrollador (dueño del inmueble que desea enajenar los derechos que tiene sobre el mismo) recupere lentamente su inversión y carezca en consecuencia de flujo de efectivo.

Este tipo de factoraje va dirigido a financiar a desarrolladores turísticos, locales comerciales, clubes deportivos y todas aquellas transacciones comerciales que se documenten a largo plazo.

Esta operación se maneja igual que un factoraje con recurso, teniendo algunas variantes como son el plazo ya que este se puede extender hasta 7 años. El documento que se maneja es un pagaré que devengue intereses.

En esta modalidad al desarrollador (cedente) se le anticipa el 100% del valor del documento menos los honorarios de custodia, administración y cobranza de los mismos, la carga financiera corre por cuenta del comprador teniendo la alternativa de optar por pagos decrecientes o nivelados.

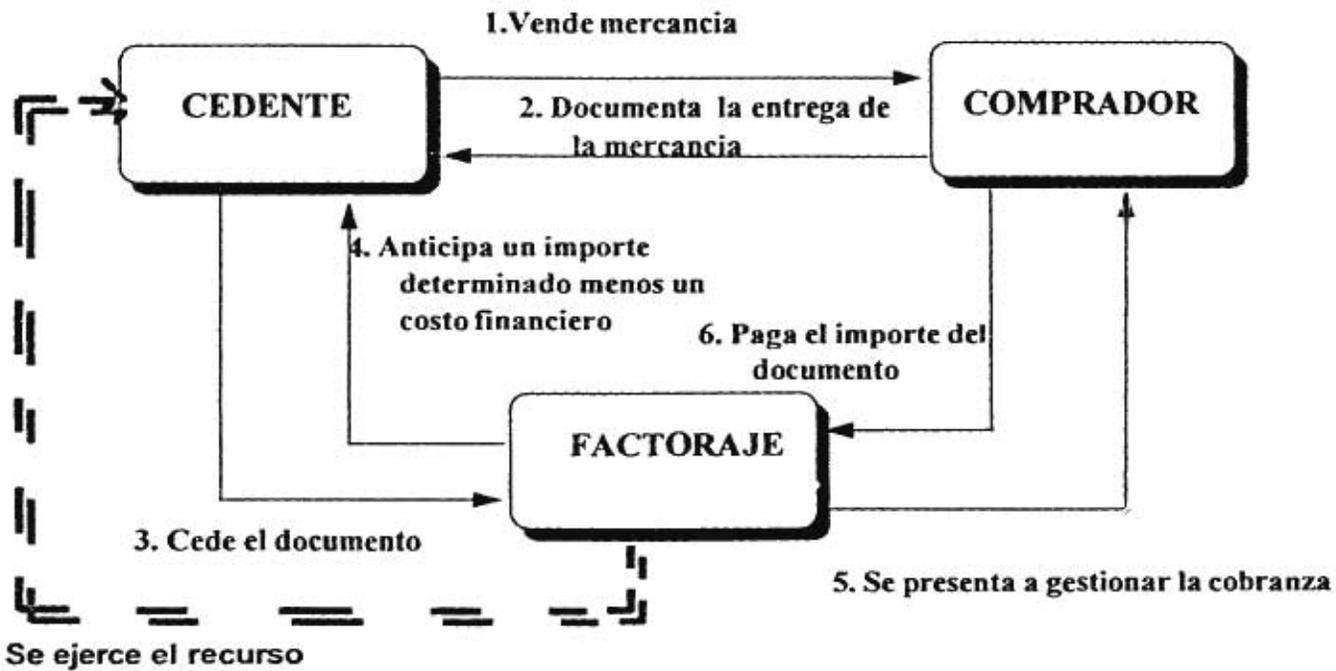
En algunos casos al desarrollador (cedente) no se le anticipa el 100% del valor de sus cuentas por cobrar, sino que se afora desde un 10% al 20% por cada cesión de documentos y se forma con esto un fideicomiso en garantía a favor de la empresa de factoraje financiero, mientras

el desarrollador tenga adeudos con la misma, esto es con la finalidad de poder hacer frente a posibles eventualidades en la recuperación de la cartera.

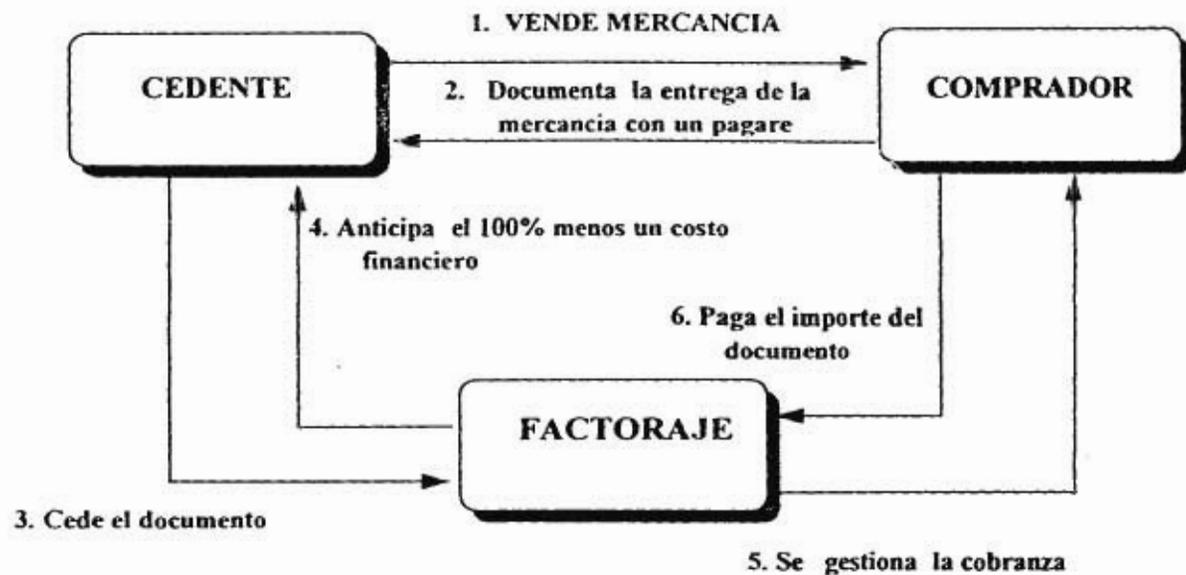
FLUJO DE OPERACION DEL FACTORAJE INMOBILIARIO

Ver página número 58.

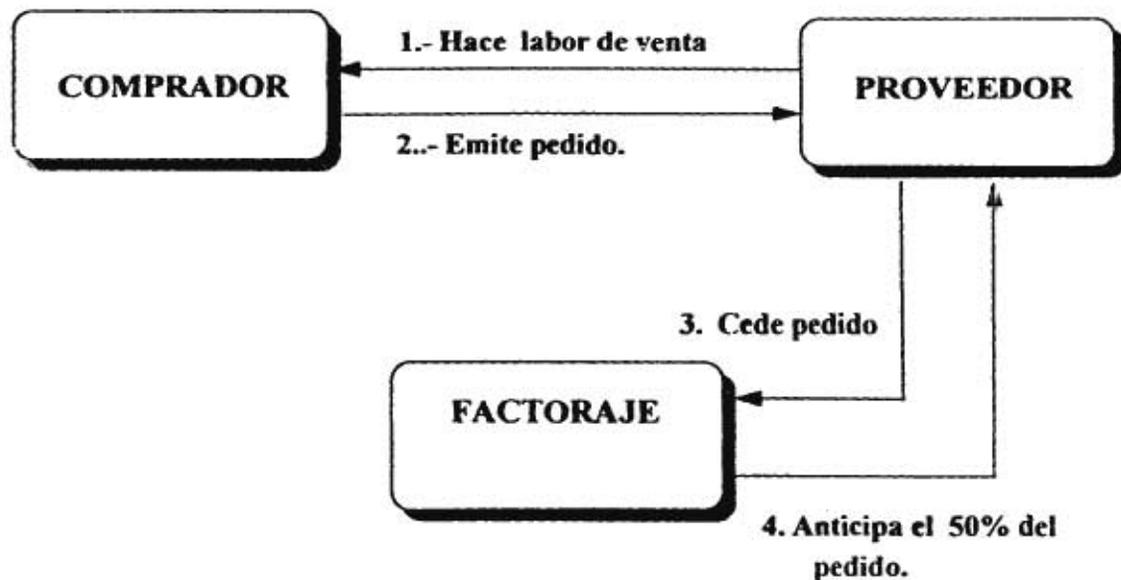
FACTORAJE CON RECURSO



FACTORAJE SIN RECURSO O A PROVEEDORES

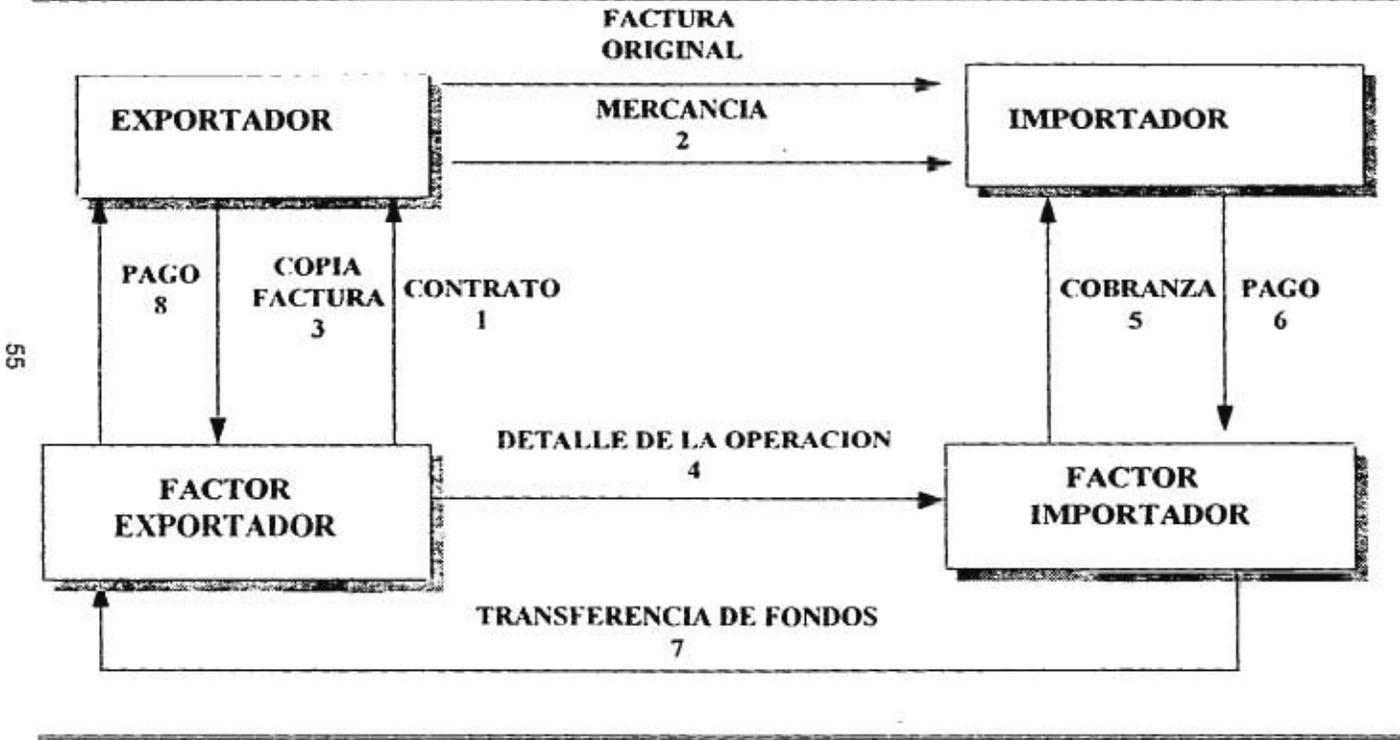


ANTICIPO SOBRE PEDIDO O PROMESA DE FACTORAJE

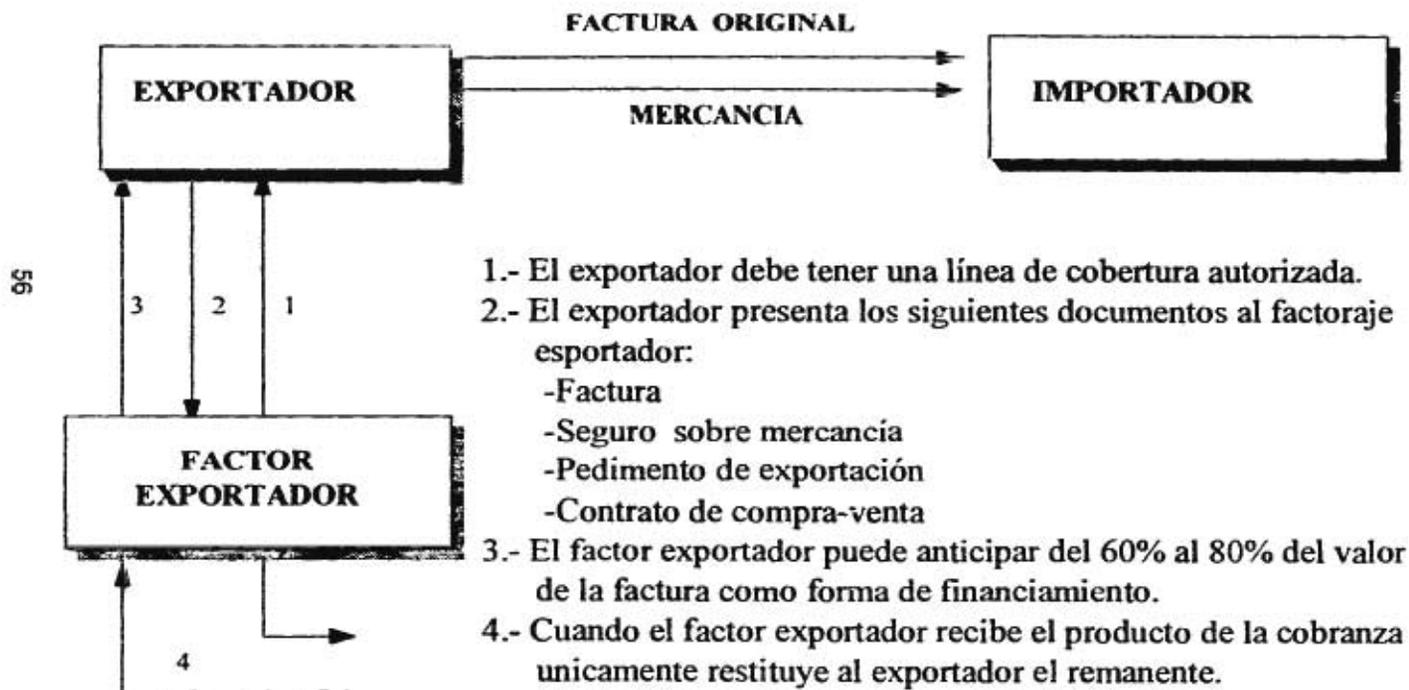


5.- Se realiza una operación de factoraje

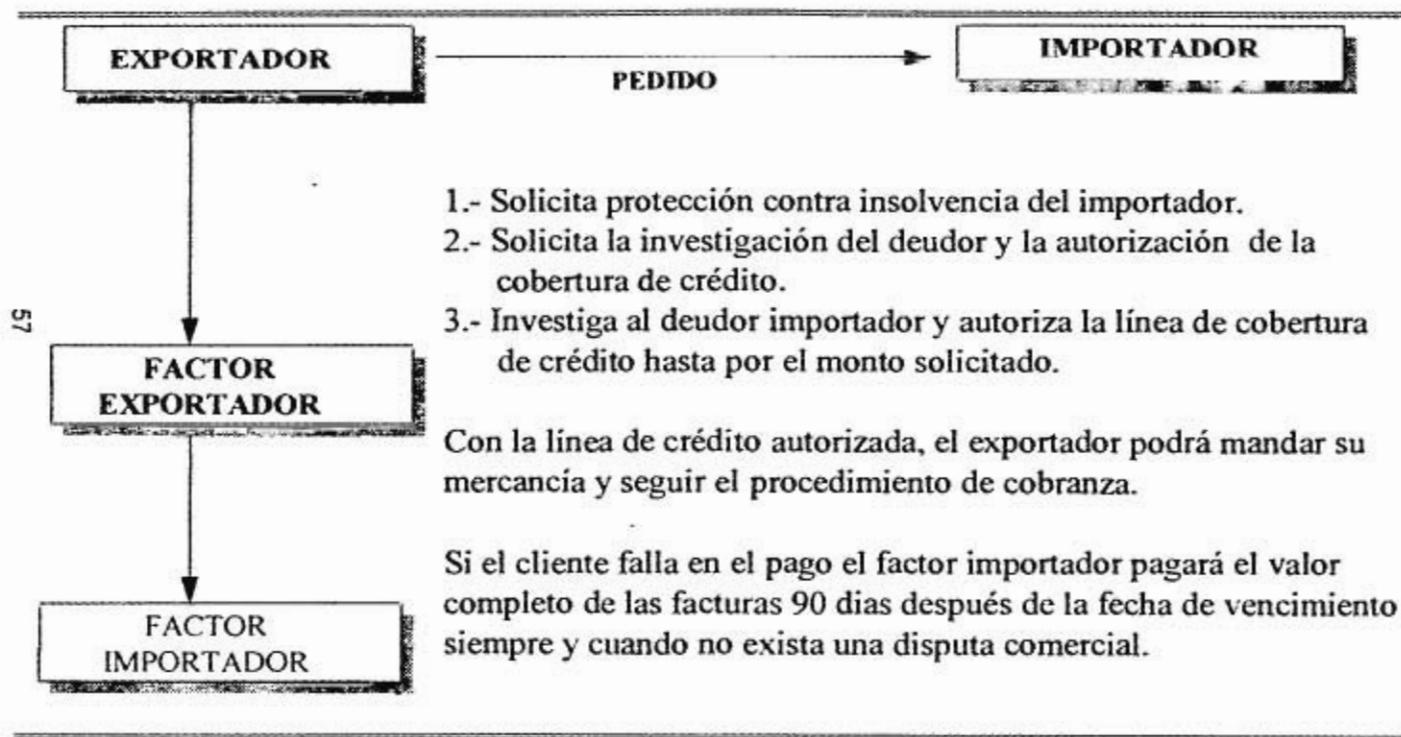
FACTORAJE INTERNACIONAL



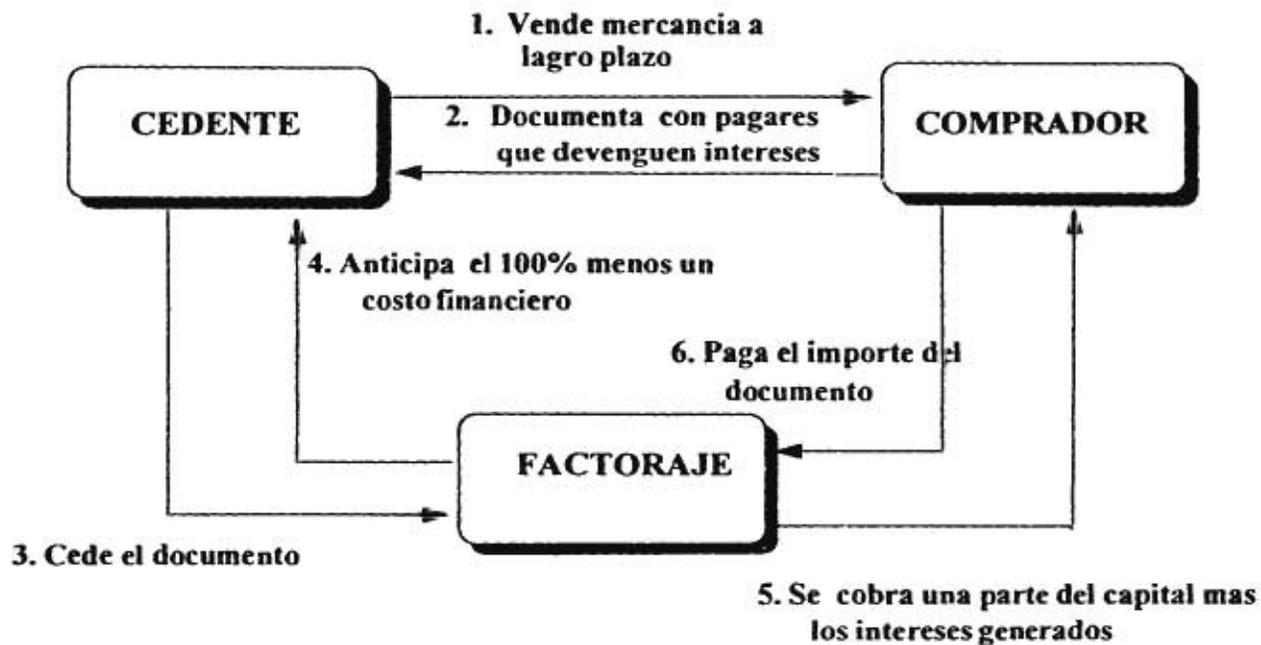
FACTORAJE INTERNACIONAL ESQUEMA DE ANTICIPOS



FACTORAJE INTERNACIONAL ESQUEMA DE COBERTURA DE CREDITO



FACTORAJE INMOBILIARIO



4.7.- PRODUCTOS QUE COMPITEN CON EL FACTORAJE

El factoraje financiero compite con algunos productos que maneja la Banca, sobre todo con aquellos que son a corto plazo (menos de un año) como: préstamos directos o quirografarios, préstamos directos con garantías colaterales, descuento mercantil, descuento de créditos en libros, crédito de habilitación o avío. En el caso específico del factoraje internacional, compite con la carta de crédito y el factoraje inmobiliario con los préstamos hipotecarios.

A continuación se describe brevemente en que consiste cada uno de los productos bancarios:

PRESTAMOS DIRECTOS O QUIROGRAFARIOS

Este tipo de préstamo puede considerarse como la operación clásica activa del crédito bancario, ya que para su otorgamiento no se exige más garantía que la que ofrece el sujeto de crédito como persona, y consiste en que los bancos pueden conceder a determinados clientes, que comprueben su capacidad económica y moral - y previo establecimiento de una línea de crédito -, préstamos documentados mediante pagarés directos, que representan el compromiso que adquiere el cliente con un banco de pagarte, a su vencimiento, la cantidad respectiva.

Los préstamos directos son de las operaciones en las que particularmente se tienen presentes las normas y prácticas bancarias en cuanto a:

- 1.- Solvencia moral y económica del solicitante.
- 2.- Capacidad de pago.

- 3.- Arraigo en la localidad.
- 4.- Experiencia en su negocio o actividad.
- 5.- Antecedentes de crédito.
- 6.- Conveniencia y productividad.
- 7.-Aspecto Legal.
- 8.- Garantías (No necesariamente).

Se puede pactar, en respaldo a la operación, la constitución de un aval.

La ventaja que se obtiene al usar este tipo de crédito es que se puede contar con los beneficios de préstamos a corto plazo para financiar necesidades inmediatas o imprevistas de dinero, tales como la compra de materia prima, que generalmente no se puede hacer por medio de otros créditos, al efectuar los proveedores sus ventas al contado.

PRESTAMOS DIRECTOS CON GARANTIAS COLATERALES

Las características que conforman este tipo de préstamos son similares a las indicadas para el Crédito Directo, salvo que en este caso se pactan garantías adicionales que pueden ser:

- 1.- Títulos de crédito emanados de una operación mercantil de compra-venta de mercancías o de equipo.

- 2.- Contra-recibos emitidos por dependencias y organismos o empresas del sector gubernamental.
- 3.- Contra-recibos emitidos por empresas privadas del primer orden.
- 4.- Estimaciones de obras civiles ejecutadas y no cobradas a cargo de dependencias oficiales.
- 5.- Pagarés emitidos por la Banca Múltiple y que signifiquen la relación de una inversión en valores de renta fija en moneda nacional.

Los Bancos conceden estos créditos por el 70% del valor de los colaterales, debiéndose formalizar mediante un contrato de "Cesión de Derechos de Crédito" el cual debe ser ratificado ante Corredor Público o la primera autoridad del lugar cuando se trate de colaterales relacionados con el sector gubernamental, la dependencia en cuestión deberá estar de acuerdo para que se efectúe la cesión de los derechos de crédito, lo que provoca que los pagos correspondientes salgan a favor del Banco acreedor. El vencimiento de los colaterales debe ser anterior al pagaré.

Los requisitos para este crédito son:

- 1.- Arraigo en la plaza.
- 2.- Contar con un capital de importancia.
- 3.- Ser de reconocida solvencia moral y económica.
- 4.- Tener línea de crédito establecida.

5.- Operar con almacenes y compañías de reconocida solvencia moral y económica y en su caso con oficinas descentralizadas.

La ventaja principal es que se obtiene la liquidación anticipada de los adeudos a cargo de los clientes, consiguiendo recursos financieros para ampliar el capital de trabajo.

Se ha aceptado el término colateral como el suministro por parte del deudor de una fuente real de ingresos, que sea suficiente para amortizar el crédito y sus accesorios.

DESCUENTO MERCANTIL

Es una operación activa de crédito que consiste en un anticipo de dinero que los Bancos hacen a sus clientes de crédito, por el valor de letras o pagarés a cargo de otras empresas y con vencimientos posteriores a la fecha en que se efectúa el Descuento, adquiriendo mediante endoso la propiedad de los mismos.

Los bancos tienen preferencia por este tipo de documentos ya que, por derivarse de una venta a crédito de mercancías, se les considera autoliquidables, pues se infiere que el comprador es quién ha aceptado el pago del documento - podrá a su vez durante la vigencia del mismo, revender las aludidas mercancías, y en esta forma contar con los recursos necesarios- para liquidarlo a su vencimiento.

La ventaja del Descuento Mercantil consiste en recuperar por anticipado el efectivo de las ventas que la empresa realiza a plazos.

Para evaluar al cedente se toman en cuenta los mismos puntos que el Crédito Directo, añadiendo únicamente la evaluación a la solvencia de la empresa que emite los documentos.

DESCUENTO DE CREDITOS EN LIBROS

Este tipo de descuento consiste en el otorgamiento de crédito por medio de los Bancos, a personas físicas o morales, con garantía de los adeudos registrados en sus libros, los cuales no se encuentren documentados a través de títulos de crédito.

Estos créditos se formalizan mediante un Contrato de Descuento de Créditos en Libros, el cual deberá ser ratificado ante corredor Público o la primera autoridad del lugar.

Los requisitos que se necesitan para que personas físicas o morales puedan obtener este tipo de descuento son:

- 1.- Arraigo en el lugar.
- 2.- Contar con un capital de importancia.
- 3.- Ser de reconocida solvencia moral y económica.
- 4.- Que los adeudos a favor, registrados en Libros de Contabilidad, sean exigibles a fecha fija y que cada deudor manifieste por escrito su conformidad respecto a su existencia y fecha de pago.

La ventaja que logra el usuario es que cuenta con los beneficios que le representa el recuperar anticipadamente el financiamiento que ha otorgado a sus clientes.

Para constituir la prenda bastará se haga constar en el contrato respectivo, que los créditos dados en prenda se hayan especificado en las notas o relaciones respectivas y que esas relaciones hayan sido transcritas por la institución acreedora en un libro especial en asientos sucesivos, en orden cronológico.

El deudor se considera como mandatario del acreedor para el cobro de los créditos.

Esta no es una operación usual en la Banca por lo complicado de su manejo administrativo y por la falta de control que se tiene de las cuentas financiadas.

CREDITOS DE HABILITACION O AVIO

El Crédito de Habilitación o Avio es una operación, que como el Crédito Simple corresponde a las que se manejan como aperturas de crédito.

Sin embargo, a diferencia del crédito simple, tiene definido específicamente el destino que debe darse al importe del crédito, así como la forma en que debe quedar garantizado.

Por su carácter de crédito condicionado, este crédito se realiza mediante un contrato en el cual el acreditado se obliga a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de materias primas y materiales adquiridos, en el pago de jornales y salarios, así como en gastos directos de explotación indispensables para los fines de la empresa.

Los créditos de habilitación o avio quedan garantizados con las materias primas y materiales adquiridos, así como con los frutos, productos o artefactos que se obtengan con el crédito, aunque éstos sean futuros o pendientes. Además de las garantías fijadas por la Ley se

pueden pactar garantías adicionales tales como: prendas sobre maquinaria, hipotecas, fianzas o avales.

Como es específico el destino del importe del crédito, suele manejarse bajo estricta vigilancia por parte del Banco, o sea con carácter de "crédito supervisado".

Estos créditos se conceden usualmente a personas físicas, agrupaciones o sociedades, cuya actividad se encuentre comprendida dentro de los sectores económicos relacionados directamente con la producción, con exclusión de cualquier otro; y a firmas de reconocida solvencia moral y económica, y precisamente para ser destinados a los fines anteriormente indicados.

Los mencionados sectores económicos-productivos para cuyo fomento suele destinarse este tipo de préstamo son: la industria, la agricultura y la ganadería; no es concebible este tipo de crédito para favorecer empresas comerciales.

La ventaja primordial de este tipo de crédito está en ofrecer un plazo mayor para el pago, lo que permite al acreditado un desahogo mayor para su liquidación. Por conducto de este crédito se pueden adquirir materias primas y materiales a un precio mucho más bajo, para asegurar con estas materias primas la producción futura.

Los requisitos que se solicitan para otorgar este crédito varían considerablemente de acuerdo a la Institución Bancaria de que se trate, pero la documentación mínima que se debe de tener es la siguiente:

- 1.- Solicitud de crédito.

2.- Reporte de la investigación realizada al acreditado.

3.- Dictamen de crédito.

4.- Escrituras, títulos de propiedad, certificados de derechos agrarios, o cualquier otro documento semejante que acredite la propiedad o la legítima tenencia de las tierras, o de los bienes inmuebles ofrecidos en garantía.

5.- Certificado de fierro (Solo en créditos a ganaderos).

6.- Certificado de libertad de gravamen.

7.- Dictamen legal.

8.- Contratación.

PRESTAMOS HIPOTECARIOS

El préstamo hipotecario, por su propia naturaleza, debe estar garantizado con un bien inmueble, regularmente no se admiten terrenos, ni urbanos ni rústicos, o sea que la garantía sólo puede constituirla una casa, un edificio, un condominio o inclusive una edificación de tipo industrial o comercial.

Se infiere que no son admisibles los terrenos por sí solos, por no representar inversiones productivas o rentables, y en caso de una adjudicación por falta de pago, podrían llegar a representar un activo congelado para el Banco, en tanto no logre su realización.

Aún cuando el préstamo hipotecario se otorga prácticamente en función directa de la garantía, regularmente los Bancos hacen una somera investigación de la capacidad de pago del solicitante.(12)

CARTAS DE CREDITO

Este tipo de crédito es frecuentemente utilizado en el comercio internacional, a través de él, el Banco emite una carta de crédito comercial por cuenta del importador. En el documento el banco acepta pagar un giro extendido sobre el importador, siempre y cuando el conocimiento de embarque y los demás detalles de la transacción estén correctos. En esencia, el banco sustituye con su propio crédito el del importador. Es obvio que el banco local no emitirá una carta de crédito sin evaluar la capacidad de pago del importador.

El convenio de carta de crédito casi elimina el riesgo del exportador al vender mercancías a un importador desconocido en otro país.

Por la descripción es fácil observar por qué la carta de crédito facilita el comercio internacional. En lugar de conceder crédito directamente a un importador, el exportador se apoya en uno o más bancos que sustituyen con su crédito mercantil el del importador. La carta en sí puede ser irrevocable o revocable, el carácter de irrevocable significa que los giros extendidos tienen que ser liquidados por el banco emisor, esta obligación no puede ser cancelada ni modificada sin el consentimiento de todos los participantes. Por otra parte, una carta revocable especifica un convenio de pago pero no es garantía de que el giro será pagado. La mayoría de las cartas de crédito son irrevocables.

(12)-Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa. Programa MEDE, Curso La Banca en México. México, 1963.

En la mayor parte de las operaciones internacionales se requieren de tres documentos: el giro, el conocimiento de embarque y la carta de crédito.

Este tipo de crédito dan al importador la seguridad de que las mercancías serán embarcadas y entregadas de modo apropiado.(13)

(13) -Van Horna, James C. 'Fundamentos de Administración Financiera'. Prentice Hall, México, 1988. P.P. 739-741

CAPITULO 5

5.- POLITICAS GENERALES DE LAS DIFERENTES AREAS QUE INTERVIENEN EN EL TRAMITE DE UNA LINEA DE FACTORAJE.

Dentro de las diferentes áreas de la empresa de factoraje financiero, hay dos que están íntimamente ligadas para el otorgamiento de la línea de factoraje y son:

AREA COMERCIAL (PROMOCION)

AREA DE SISTEMAS DE APOYO: Que está integrada por los siguientes departamentos:

- Análisis de crédito

- Inspección a cedentes

- Análisis legal

- Operaciones

5.1.- AREA COMERCIAL

El área comercial tiene como objetivo principal establecer el contacto con las empresas prospectos para ser clientes, hacer de su conocimiento la mecánica de operación del factoraje, así como sus múltiples beneficios.

El ejecutivo de cuenta, deberá proporcionarle al prospecto en su visita la solicitud de servicios, la cual deberá ser entregada por el cliente (cedente) correctamente llenada anexando a la misma los documentos que se pidieron con anterioridad que son:

PAQUETE FINANCIERO:

- Estados Financieros del ejercicio actual con una antigüedad no mayor a seis meses con relaciones analíticas, debidamente firmados por el responsable de la empresa, y las declaraciones del Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.) correspondientes al periodo.

- Estados Financieros de los dos últimos ejercicios fiscales dictaminados o en su defecto, internos (acompañados del pago al Impuesto Sobre la Renta) debidamente firmados por el responsable, acompañados de sus respectivas relaciones analíticas.

- En caso de contar con pasivos a largo plazo, en específico créditos hipotecarios, refaccionarios, de habilitación o avío, deberá proporcionar copia de los contratos.

- Relación de clientes por ceder, el caso de factoraje a proveedores es la lista de éstos últimos.

- Deberá proporcionar un catálogo de productos o descripción de servicios.

PAQUETE LEGAL:

- Copia del Acta Constitutiva de la empresa, con datos de inscripción en el Registro Público de Comercio (R.P.C.). También será necesario proporcionar copia de todas las modificaciones que haya sufrido el Acta Constitutiva.

- Si se otorgaron poderes de administración, suscripción de títulos de crédito y de dominio, se deberá presentar una copia del acta en donde consten, así mismo deberá tener datos de inscripción en el R.P.C..

- Generales de los apoderados (nombre, dirección, nacionalidad, fecha de nacimiento).

EN CASO DE PROPONER AVAL:

La mayoría de las líneas autorizadas con recurso, se garantizan a través de la figura del aval, el cuál se define en el Código de Comercio como el obligado solidario de aquella persona (física o moral) cuya firma ha garantizado el cumplimiento de ciertas obligaciones. Los requisitos que se piden al aval varía de acuerdo al tipo de persona:

A) Persona Física

- Relación patrimonial debidamente firmada con una antigüedad no mayor a seis meses, con relación analítica de bienes inmuebles reportados, con datos de inscripción en el Registro Público de la Propiedad. De ser posible avalúo.

B) Persona Moral

- Los estados financieros de los dos últimos ejercicios, de ser posible dictaminados o en su defecto internos con relaciones analíticas y pagos del Impuesto Sobre la Renta (I.S.R.).

- Estados financieros parciales del ejercicio actual con relaciones analíticas y con una antigüedad no mayor a seis meses, acompañados del pago de I.V.A. al periodo.

- Copia de la escritura en donde conste que la sociedad tiene facultades para otorgar avales y garantizar obligaciones de terceros, deberá presentar datos de inscripción en el R.P.C.

- Copia de la escritura que contenga poderes, para actos de administración, dominio y suscripción de títulos de crédito, de sus representantes legales, con datos de inscripción en el R.P.C.

- Copia del Acta Constitutiva de la empresa.

- Datos generales de los apoderados.

Es responsabilidad del ejecutivo de cuenta estar en continuo contacto con el cliente hasta que proporcione toda la información necesaria para poder empezar el trámite de la línea de factoraje; y ya una vez establecida la línea su tarea es darle un servicio profesional, para que éste opere de manera constante, y adquiera el compromiso de rescatar a tiempo los documento que no fueran liquidados por el obligado, evitando de esta forma caer en cartera vencida.

El ejecutivo de cuenta al integrar los paquetes legal y financiero que le proporcionó el prospecto, los turnará al departamento de análisis legal y de crédito respectivamente, anexando un escrito en donde exteme su opinión sobre la empresa prospecto y las posibilidades para ser sujeto de factoraje.

5.2.- AREA DE SISTEMAS DE APOYO

Dentro de cualquier empresa tanto de servicio como industrial o comercial, existe siempre la posibilidad de adquirir riesgos al otorgar créditos a los clientes que acuden a ella . Para ello, se debe medir el riesgo en que está incurriendo por medio de la disminución de la incertidumbre, mientras aumenta su participación en el mercado.

En las empresas de factoraje cuya finalidad es el apoyo financiero a terceros mediante la adquisición de derechos de crédito, por el simple hecho de realizar sus operaciones normales se

incurre en este tipo de riesgos, precisamente al mantener saldos pendientes de recuperar en las cuentas por cobrar cedidas.

Las empresas de factoraje buscan disminuir estos niveles de riesgo para ofrecer a sus accionista una empresa segura en la cual además de poder invertir sus recursos, se otorgue un servicio que apoye al desarrollo del país.

Para todo esto existe el área de sistemas de apoyo, que además del desarrollo de sistemas que permitan una operación más eficiente en todas las áreas de la empresa a través de equipos y programas de proceso electrónico, se han integrado cuatro áreas que aplicando procedimientos de análisis e investigación, dictaminan sobre la posibilidad de atender o no a un prospecto, dependiendo de la seguridad que éste ofrezca.

5.2.1.- ANALISIS DE CREDITO

Es el área encargada de determinar los niveles de riesgo de carácter financiero y de preparar los estudios de crédito de los prospectos, para someterlos a la consideración del Comité de Crédito.

Estos estudios implican no sólo el análisis financiero de la empresa, si no la presentación de un conjunto de datos que permiten al tomador de decisiones (Comité de Crédito) tener la suficiente información para autorizar líneas de crédito con un amplio margen de certidumbre ya que estos estudios hacen hincapié en la bondad de la cartera que el prospecto pretende cedemos.

Las actividades que esta área realiza las detallamos a continuación:

- Investigación de cartera con el catálogo de compradores o bien a través de una agencia de investigación.

- Vaciado de estados financieros en programas, los cuales calculan índices financieros y flujo de efectivo.
- Presentación de información cualitativa y cuantitativa del prospecto al Comité de Crédito, el cual determinará el monto de la línea a otorgar y los aforos que se deben de aplicar de acuerdo al tipo de documento que presente el cedente (ver página número 40).
- Informar la decisión del Comité (aprobaloria o declinatoria) sobre la línea de factoraje solicitada por el prospecto, a las áreas comercial y de sistemas de apoyo.
- Actualizar la base de datos del sistema de factoraje.
- Integrar el expediente de crédito.

El Departamento de Crédito tiene como finalidad evaluar las diferentes variables que intervienen en la calificación de una línea de factoraje a un prospecto, a efecto de medir el riesgo que pudiera existir por la compra de la cartera, contando adicionalmente con el respaldo financiero del cedente, para poder emitir un juicio referente a la viabilidad y conveniencia para la institución de operar con el prospecto.

Las empresas de factoraje siempre deben de tener en cuenta la calidad del riesgo que se esta adquiriendo, sobre la oportunidad aparente de hacer un mejor negocio con el acreditado.

El proceso crediticio entonces será el conjunto de actividades que hay que desarrollar para el otorgamiento del crédito.

5.2.1.1.- CRITERIOS PARA CALIFICAR AL CEDENTE

ESTRUCTURA FINANCIERA

- Apalancamiento: Uso de deuda con un rendimiento fijo para aumentar las utilidades a disposición de los accionistas comunes. Se refiere a la proporción de préstamos de terceros que mantiene una empresa, en relación al capital aportado por los accionistas (14).
- Liquidez: Activos de la empresa que son fácilmente realizables. Activos que las empresas pueden convertir en efectivo rápidamente, para cubrir sus compromisos a corto plazo.
- Solvencia: Capacidad económica de pago.

ASPECTOS CUALITATIVOS

- Permanencia: Es el arraigo que tiene la empresa en el mercado.
- Calidad y aceptación de sus productos: Tipo de productos, demanda que tienen en el mercado, calidad, mercado al que van dirigidos y cuál es su competencia.
- Calidad de la cartera: Tipo de empresas que generaron las cuentas por cobrar, que van a ser cedidas a factoraje.
- Calidad de garantías adicionales: Se refiere a la solvencia moral y económica de los avales.(15)

(14) -Van Horne, James C. "Fundamentos de Administración Financiera". Editorial Prentice Hall. México, 1998. P.P. 124-141.

(15) -Manual de Procedimientos, "Inspección a Cedentes". Factoring Internacional, S.A. de C.V., México, 1994.

5.2.1.2.- PREMISAS PARA IDENTIFICAR EL PERFIL DE UN CEDENTE PROSPECTO.

Al partir de la base de que el sistema de factoraje realiza la compra de cartera y adquiere la responsabilidad de realizar la cobranza de la misma, le implica ser un especialista en el proceso crediticio.

El área de evaluación de crédito de una institución de factoraje identifica como premisa para dar trámite a una solicitud de línea, los siguientes puntos:

- Sólo se considera sujetos de créditos a personas físicas o morales, que fabriquen o vendan productos y/o servicios a crédito, normalmente a corto plazo (máximo 120 días), y con clientela diversificada, de preferencia almacenes o tiendas de autoservicio de categoría triple "A", es decir instituciones reconocidas a nivel nacional por su permanencia en el mercado, solvencia económica, puntualidad en sus pagos.

- La empresa cedente deberá tener 3 años mínimo en operación.

- La cartera que se compre a la cedente, invariablemente tendrá que ser derivada de sus operaciones normales y originada por ventas a crédito.

- Aun cuando la línea se establece a la solicitante (cedente), siempre se tendrá que apoyar la operación en la calidad crediticia de sus compradores, esta premisa es fundamental para determinar el nivel de riesgo que adquiere la empresa de factoraje financiero.

- Cuando se atiendan empresas de grupo, deberá cuidarse de no tomar cartera de las firmas afiliadas, para evitar compra de carteras ficticias.
- No se deberá tomar cartera de empresas que formen grupo con la cedente, ya que la línea autorizada será aplicable en forma individual.
- En todos los casos se requiere de información acerca de la interrelación crediticia con bancos y proveedores de la empresa prospecto. Este trabajo lo realiza el analista de crédito del factoraje, pero en ocasiones se puede contratar a una agencia de investigación crediticia especializada.
- Invariablemente se deberá contar con una calificación para cada comprador que el prospecto desee ceder al factoraje, esta calificación la puede realizar el analista de crédito o una agencia especializada que se contrata para tal fin.
- Para poder presentar el prospecto a consideración del comité deberá tener completos los dictámenes del departamento legal y de inspección a cedentes, los cuales deben ser positivos al igual que el resultado de las investigaciones del analista de crédito o de la agencia especializada respecto a la calidad crediticia del prospecto y su cartera.
- Si una vez efectuada la revisión y evaluación financiera de la empresa se determina su debilidad y/o incapacidad financiera para hacer frente a sus compromisos con terceros, se rechaza al prospecto y se le notifica a través de un memorándum (en donde se le dan las razones de la declinación) al área de promoción.

5.2.1.3.- SITUACIONES QUE IMPIDEN EL OTORGAMIENTO DE UNA LINEA DE FACTORAJE

- Cuando las cuentas por cobrar que se pretenden ceder a la empresa de factoraje, estén comprometidas o grabadas con alguna empresa o institución, excepto cuando se cuente con carta prelación emitida por la institución a favor del factoraje.
- Si la información comercial acerca del prospecto o de sus avalistas es desfavorable.
- Cuando el prospecto reporte cartera vencida con alguna Institución Bancaria.
- Situación financiera desequilibrada y pérdidas no justificadas.
- Si el dictamen del Departamento Legal y/o de Inspección a Cedentes es negativo.
- Cuando la cartera del prospecto sea riesgosa.
- Cuando el aval no reúna los requisitos solicitados.
- Cuando no se cuente con todo el paquete financiero y legal, necesarios para la elaboración del estudio de crédito y jurídico.(16)

5.2.1.4.- AUTORIZACION DE LINEAS CON MANDATO DE COBRANZA

Únicamente se someterán a Comité de Crédito, líneas con mandato de cobranza para aquellas empresas que cumplan con las siguientes condiciones:

(16) -Manual del Ejecutivo de Cuentas. Factoring Internacional, S.A. de C.V., México, 1992.

- Cuando la pulverización de la cartera haga prácticamente imposible la cobranza por parte del factoraje.
- Cuando la empresa cedente realice sus ventas en lugares en los que por falta de cobertura, el factoraje no pueda realizar la cobranza (cartera foránea).
- Cuando por estrategia comercial del factoraje, sea necesario otorgar el mandato de cobranza como resultado de las fuerzas de mercado.
- La empresa solicitante deberá tener una sólida estructura financiera, prestigio y arraigo en el mercado y tener productos de reconocida aceptación.

OPERACION, CONTROL Y VIGILANCIA DE LAS LÍNEAS AUTORIZADAS CON MANDATO DE COBRANZA

Se debe establecer mediante un contrato normativo que el cedente queda como obligado solidario con el deudor del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito cedidos a la empresa de factoraje, así mismo garantizará la operación mediante la suscripción de un pagaré por el monto de cada cesión.

Así mismo, se debe celebrar un contrato de depósito y comisión mercantil en el que se establezca, que el cedente es quien realizará las gestiones de cobranza a título gratuito en nombre y representación del factoraje, además en este contrato se deberá designar como depositario de los derechos de crédito cedido, al representante legal de la empresa cedente.

Los contratos, tanto el normativo como el de depósito y comisión mercantil, deberán ser invariablemente ratificados ante notario público.

Durante la vigencia de la línea operada a través de mandato de cobranza, el factoraje realizará inspecciones periódicas con objeto de verificar la existencia y vigencia de los derechos de crédito cedidos y que estos estén libres de toda limitación de dominio o gravamen. Estas revisiones se deberán realizar por lo menos cada seis meses.

5.2.1.5.- ELABORACIÓN DEL ESTUDIO DE CREDITO

El objetivo básico del informe de crédito es constituir en pocas cuartillas un documento que contenga información suficiente para que los miembros de los distintos órganos de decisión de la empresa de factoraje, se encuentren habilitados para la correcta toma de decisiones. Para ello este estudio cuenta con seis secciones básicas que se detallan a continuación:

1.- Información General:

En este apartado se mencionan los datos generales del prospecto, referente a la evolución de la empresa desde que se inició, hasta la fecha, señalando su objetivo social, modificaciones al mismo, al capital social, y a los estatutos sociales.

Así mismo, se enuncian las firmas que integran el grupo (en su caso). Las empresas relacionadas con la firma prospecto tienen importancia especial para el factoraje, ya que por ningún motivo se deberá aceptar cartera a cargo de empresas relacionadas, de ahí que sea muy importante investigar y mencionar todas y cada una de las afiliadas, subsidiarias, y tenedora del grupo (si es que la hubiera).

2.- Información Específica:

La información que se maneja es referente a aspectos sobresalientes en la actividad de la empresa, enfocados en los siguientes puntos:

Recursos humanos, técnicos, mercado en el que se desarrolla la empresa, su competencia. Con todos estos datos se hace una evaluación cualitativa del prospecto.

Es de utilidad tener acceso a revistas que contengan información de mercado para comentar las tendencias del comportamiento del producto que maneja la cedente. Así mismo se enuncian de que empresas se pretende ceder e identificar la calidad del comprador (cuando lo que se establece es una línea de factoraje a proveedores no se hace una calificación minuciosa de su cartera).

3.- Solvencia Moral:

Se hace una investigación de la reputación comercial y bancaria de la empresa acreditada y de sus principales accionistas y funcionarios.

4.- Evaluación económica y financiera:

En este apartado se evalúa la tendencia que presenta la estructura financiera de la empresa, haciendo énfasis en las cifras contables más recientes, referente a la estructura del capital contable, pasivos a su cargo, rotación de sus cuentas por pagar, cobrar e inventarios, así mismo se identifica cual ha sido el crecimiento de ventas en términos reales, contribuyendo esto a detectar el promedio mensual de ventas de la empresa, e identificar las necesidades de la cedente en cuanto a la línea solicitada.

5.- Carátula que contiene los generales de la operación:

La carátula es un formato previamente elaborado en el cual se mencionan los datos generales del prospecto, tales como: nombre, domicilio, actividad, fecha de constitución, duración de la sociedad, capital social y principales accionistas y funcionarios.

También se detallan las características de la línea que se propone al cliente como son:

- Tipo de factoraje: Se refiere a la clase de servicio que está solicitando el prospecto. El cual podrá ser : factoraje con recurso, sin recurso, a proveedores, internacional, inmobiliario o anticipo de pedidos.
- Monto: Monto de la línea que requiere el solicitante.
- Vigencia: La línea podrá tener una vigencia máxima de un año a excepción del factoraje sin recurso que se puede extender.
- Plazo: Se refiere al plazo máximo de operación, que son los días que faltan para que venzan los documentos tomados.
- Propósito: Especificar cual va a ser el destino de los fondos obtenidos a través de factoraje.
- Tasa: De acuerdo a la junta de tesorería que se celebra en el factoraje cada semana, se señalará la tasa que se le cobrará a los clientes, más los puntos adicionales que varían en proporción a la línea solicitada.
- Aforo: Es el porcentaje que se descontará del valor del documento.(ver página número 40).
- Garantías: Es la segunda fuente de repago de la operación (la mayoría de las veces son avales).
- Compradores prospectos: De los compradores que propone el prospecto ceder al factoraje se hará una selección de ellos para no correr riesgos innecesarios de la cartera cedida, dicha selección se hará con base en experiencia, informes de crédito o información proporcionada por las agencias de investigación (en el caso de factoraje a proveedores no aplica).

6.- Opinión del Analista:

En breves palabras, debe de decir los motivos por los cuales considera a la empresa prospecto sujeta o no de crédito.

5.2.2.- INSPECCION A CEDENTES

Este departamento tiene como objetivo principal, visitar a los clientes o prospectos, para efectuar una revisión a la información que ha sido entregada a la empresa de factoraje (miniauditoría). Esta inspección se concentra en dos aspectos fundamentales: Corroborar el apego a la realidad de los estados financieros de la empresa y determinar sus niveles de cartera vencida.

Las actividades que tiene que realizar este Departamento para la inspección a cedentes se muestran a continuación:

- Establecer una cita en las instalaciones del prospecto, con el apoyo del área comercial.
- Visitar al prospecto.
- Revisar registros contables, si éstos no son correctos se suspende la inspección.
- Revisar la cartera determinando cartera vencida y rotación real.
- Revisar la situación de la empresa en cuanto a cumplimiento de obligaciones fiscales.
- Revisar otros datos (seguros, empleados, activos fijos, instalaciones, domicilio fiscal, sindicatos).
- Preparar un informe del resultado de la inspección.

La finalidad de este departamento es:

- Formamos un panorama general de la compañía para evaluar si es sujeta o no a la línea de factoraje.
- Determinar si la información financiera que nos fue proporcionada por el prospecto es confiable, oportuna, periódica y universal.
- Realizar una minuciosa revisión de los compradores propuestos para determinar si la línea solicitada se apega a sus necesidades, así como para determinar la recuperación real de la cartera por cada uno de los compradores, lo cual sirve como base para la determinación del honorario que se cobra por la administración, custodia y cobranza de la misma.

El área de inspección a cedentes, no solo practicará revisiones iniciales a los prospectos, sino que las tendrá que hacer periódicamente. Las revisiones periódicas, serán celebradas de la siguiente manera:

- Se realizará revisión semestral a aquellos cedentes que operen con mandato de cobranza.
- Se realizará revisión anual a aquellos cedentes que operen bajo la modalidad de factoraje con recurso.
- Se realizarán revisiones no programadas cuando el cedente presente nueva información financiera para justificar una ampliación al monto de su línea. (17)

(17) -Idem op. cit. (15)

Uno de los puntos importantes para que se otorgue la línea de factoraje, será que el reporte del inspector sea positivo.

Las visitas de inspección se harán invariablemente en las oficinas del prospecto y su duración dependerá de la magnitud de la compañía analizada.

Si en la visita de inspección se llegara a detectar que la información financiera proporcionada por el prospecto no es real o confiable, deberá cancelarse de inmediato el trámite de autorización de línea y reportarla al área de sistemas de apoyo y de comercialización.

5.2.2.1.- PUNTOS A REVISAR EN LA VALIDACION DE DATOS

Se debe de solicitar al personal (responsable de la información enviada) del prospecto, en primer lugar, sus registros de contabilidad oficiales (manuales de registro directo o computación), posteriormente se proceda a:

- Cotejar los saldos de cada cuenta contra el libro, tarjetas de mayor o listados de computación, en caso de diferencia, va anotando al margen de cada cuenta los saldos según los libros y las diferencias obtenidas.

- Investigar las causas de las diferencias. Las variaciones en las cifras se pueden originar por lo siguiente:

- 1.-Reclasificación de cuentas o saldo. En este caso no hay problema para seguir con la validación.
- 2.- Ajustes no registrados en sus libros de contabilidad, en este caso normalmente las diferencias se compensan.

3 - Los ajustes financieros entregados al factoraje para el estudio de crédito no fueron obtenidos de sus registros de contabilidad. En este caso se suspenderá la revisión y se solicitará al prospecto que nos envíe estados financieros reales, para efectos de que se realice un nuevo estudio de crédito.

- Determinar la fecha a la que se encuentran sus registros de contabilidad autorizados.

De no presentarse problemas en el cotejo de las cifras, se prosigue con la validación:

- Se determina el domicilio legal del prospecto y la veracidad de los datos asentados en los demás documentos (solicitud de crédito, declaraciones, facturas) para que cuando se elabore el contrato no haya ningún problema.

- Se le solicita al prospecto las declaraciones de todos los impuestos de los que sea causante y/o retenedor por el último año y el corriente, así como declaraciones anuales de Impuesto sobre la Renta (I.S.R.), del último ejercicio fiscal. Una vez obtenidas dichas declaraciones, se anotan en un formato los datos del último mes pagado en la siguiente forma:

1.- Mes y fecha de pago.

2.- Importe pagado.

3.- Base gravable (solo en el Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.) e I.S.R. al ingreso de las sociedades mercantiles).

4.- Trabajadores de la empresa que se incluyen en la última liquidación del I.M.S.S..

- Determinar de los auxiliares de contabilidad, las líneas de crédito que tiene con Bancos y obtener los siguientes datos:

- 1.- Nombre del banco o sociedad nacional de crédito acreedora.
- 2.- Tipo de crédito (directo, refaccionario, habilitación o avío, hipotecario, con garantía colateral, etc.).
- 3.- Vigencia
- 4.- Líneas autorizadas
- 5.- Garantías otorgadas.
- 6.- Si los préstamos son por cifras importantes, es necesario ver los contratos para determinar las condiciones (Ej.: en préstamos directos, se preguntará si son con garantía colateral de cartera, en este caso se verificarán si los clientes que nos cederían están entregados a otros bancos y se reportaría en el informe de inspección, se revisarán los pagarés firmados, para verificar las garantías otorgadas).
 - Deberá obtener relaciones analíticas de pasivos en moneda extranjera (si los hubiera). Este punto es importante ya que una empresa que tenga adeudos importantes en moneda extranjera, podría quedar en situación de quiebra técnica en caso de ocurrir una devaluación imprevista.
 - Deberá hacer un análisis de sus ventas, de la siguiente manera:
 - 1.- Obtendrá mensualmente los datos de las ventas de los últimos dos años, estos datos se determinarán del libro mayor, de las declaraciones mensuales del impuesto al valor agregado o del libro de ventas, con el objeto de observar si existen ciclos en éstas, y determinar si utilizará la línea 100% y recurrentemente.

2.- Investigará mediante preguntas al contador y otros funcionarios las causas de los aumentos o disminuciones en ventas.

3.- De los dos últimos ejercicios y de manera global, se dividirá el total de las devoluciones, rebajas y bonificaciones sobre ventas entre ventas totales. Con esta información se recomendará el aforo que se debe manejar, cuando el porcentaje de deducciones sea elevado, se investigará con el personal de la empresa las razones de esta situación.

- Verificará que los compradores que nos pretenden ceder, no sean a su vez proveedores, lo anterior se revisará viendo la relación de proveedores. La finalidad de este punto es evitar problemas en la operación de factoraje, al presentamos a cobrar un documento que por compensarse con su adeudo como proveedor no nos pagarían.

- Deberá obtener relaciones de deudores y acreedores, a la fecha de los estados financieros que nos proporcionen y verificará:

1.- Deudores diversos: Los préstamos importantes a accionistas, que originan una descapitalización de la empresa y afecta su situación financiera, clientes o funcionarios y empleados con problemas o saldos muy antiguos, posiblemente incobrables que afectarían los resultados.

2.- Acreedores diversos: Los préstamos importantes de accionistas y/o filiales, en este caso posiblemente si su capital social no es el adecuado, se le solicite aumentarlo vía la capitalización de dichos adeudos.

- Solicitará las pólizas de seguros vigentes y se anotarán los siguientes datos:

1.- Nombre de la aseguradora .

2.- Número de póliza.

3.- Vigencia.

4.- Ramo.

5.- Bienes asegurados.

6.- Suma asegurada.

- Hará una inspección física a la fábrica y su operación, indicándole al funcionario que nos esta atendiendo que nos la muestre y observará los siguientes puntos:

1.- Que los obreros y empleados estén trabajando normalmente.

2.- Que la maquinaria esté en buen estado y funcionando .

3.- Que las existencias de inventarios sean razonables y estén en buen estado (tener en mente la existencia de bodegas de depósito habilitadas por algún banco, para control de inventarios dados en garantía de algún préstamo bancario).

4.- La maquinaria de reciente adquisición (preguntará si está registrada on pasivo, ya que podría ser importante y no estar contabilizada).

5.- De ser posible se deberá platicar con el gerente de producción para detectar malestares o problemas sindicales.

Hay otros puntos que se deben de considerar en la validación de datos y que normalmente no se encuentran en la información financiera o cualitativa de la empresa, pero que el inspector debe de percibir durante su visita, como son los que se describen a continuación:

- Ver si los cobradores de los proveedores están presionando el cobro de sus adeudos (falta de liquidez).

- Comentarios sobre una posible venta de la empresa o disminución en las líneas de productos que fabrican o manejan.

- Problemas de tipo laboral entre la empresa y el sindicato.

- Comentarios sobre la mala calidad del producto (en el departamento de ventas) o con los empleados de otros departamentos.

- Posibles aumentos o disminuciones del capital social.

- Compradores (clientes que nos cederían):

- 1.- Solicitar el saldo por cobrar a dichos compradores a la fecha de la revisión, lo cual sirve de referencia para determinar la línea de crédito que se les puede otorgar.

- 2.- Qué condiciones de venta se tienen pactadas con cada uno de los compradores.

- 3.- Obtener la recuperación real de su cartera, mediante la revisión de los auxiliares respectivos de cada uno de los clientes, en los cuales se localizarán las fechas de registro de cuatro a cinco facturas por cifras importantes y las fechas en que fueron cobradas (los días transcurridos entre la

fecha de registro y su cobro, será el plazo de recuperación real o rotación de cartera), viendo físicamente la documentación que ampara la cartera y su fecha probable de cobro.

4.- Cuando la rotación de la cartera sea muy elevada (más de 120 días) investigar su causa y tomar nota para no aceptar a esos compradores ya que un índice alto corresponde a clientes morosos o con problemas de cobro.

5.- En que forma le paga el comprador, directamente en la plaza o por correo, ya que este último podría ocasionarle problemas en la cobranza al factoraje.

Una vez concluida la validación de datos, se prosigue a realizar el reporte de inspección, ya sea positivo o negativo.

Para que el resultado de la inspección a cedentes sea positivo, debe reunir los siguientes requisitos:

- La información financiera presentada en los estados financieros debe ser real (comprobable).
- Haber proporcionado toda la información solicitada.
- Su situación fiscal debe estar al corriente y no presentar adeudos importantes con el fisco.
- La cartera de compradores debe contar con los saldos importantes ceder y con una recuperación promedio de no más de 120 días.

Lo que deberá contener el informe del inspector en el caso de ser positivo el resultado de su investigación es:

- Generalidades de la compañía.

- Últimos aumentos o disminuciones de su capital social.
- Créditos vigentes con bancos y líneas autorizadas con otras empresas de factoraje.
- Adeudos en moneda extranjera.
- Préstamos entre compañías del grupo.
- Breve descripción de su planta.
- Conclusión.

Si es negativo, únicamente se mencionarán las causas que motivaron la suspensión de la revisión.

Es importante mencionar que durante la visita de inspección, se deberán aclarar todos aquellos puntos o dudas que le hayan surgido al área de análisis de crédito, al elaborar el estudio. En el caso de factoraje a proveedores, al que se le hace la inspección no es al cedente, sino al comprador (obligado).

5.2.3 .- ANALISIS LEGAL

El objetivo primordial de este Departamento además de vigilar los aspectos legales y de regulación en los que incurra la empresa de factoraje, es realizar un análisis legal a las escrituras y actas de poderes que le han sido entregados por el cliente prospecto. Lo anterior tiene la finalidad de conocer la situación jurídica y capacidad legal para contratar, de todas aquellas empresas que soliciten el servicio de factoraje financiero en cualquiera de sus modalidades. Para poder realizar todo esto se deben de llevar al cabo las siguientes actividades:

- Estudiar toda la información legal recibida (escrituras y poderes).
- Determinar la personalidad de la empresa y quienes son los representantes de la misma.
- Determina quienes son los apoderados y tipos de poderes que tienen.
- Corroborar la información proporcionada por el prospecto en el Registro Público de la Propiedad y de Comercio.
- Preparar dictamen, en caso de que este sea negativo, propone solución.
- Informar del resultado final de su revisión al área de comercialización y demás áreas de sistemas de apoyo relacionadas.
- Revisar el contrato normativo en relación con lo anterior y con los acuerdos tomados por el comité de crédito.

6.2.3.1.- ASPECTOS QUE COMPRENDE UNA REVISION LEGAL

El departamento legal, se encargará de hacer un análisis minucioso del cedente prospecto (en el caso del factoraje a proveedores el análisis también se le hace al comprador), para lo cual es necesario tener completamente integrado el paquete legal, que el área de comercialización le debe proporcionar. En el supuesto caso que alguno o todos los apoderados fueran extranjeros, se requerirá además su FM-2, o su carta de naturalización en caso de ser mexicano por naturalización.

Esto con el objeto de conocer la personalidad, tanto de la empresa como de los apoderados que la representan, misma que va incluida en el contrato normativo, en caso de que este llegara a celebrarse.

Una vez obtenidos todos los datos anteriores, se llevará una historia jurídica de la sociedad, así como del o de los apoderados en un formato debidamente implementado, concentrando todos los datos necesarios como son:

- Nombre del cedente o prospecto

- Dirección

- Teléfono

- No. de escritura constitutiva

- Nombre del notario público ante quien se otorgó.

- Datos de inscripción en el Registro Público de la Propiedad

- Tipo de administración

- Accionistas

- Nombre de los apoderados

- No. de escritura y notario, que contenga los poderes y datos de inscripción en el Registro Público de Comercio.

- Tipo de poderes

- Generales de los apoderados

Habiendo llenado el formato, con todos los requisitos necesarios, se hace una visita al Registro Público de la Propiedad, en donde se verificará que los datos obtenidos en la revisión efectuada sean correctos, veredictos y vigentes, que los apoderados no se encuentren limitados o revocados, así como también verificar si tienen algún tipo de gravamen o sentencias judiciales, saber de que tipo son en caso que hubiese, todo lo anterior con el fin de saber si hay alguna situación irregular con la empresa prospecto.

Una vez concluida esta revisión, se indicará la fecha en que fue revisada la empresa prospecto en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio, ya que si se le autoriza a ésta la línea de factoraje por el Comité de Crédito, se harán visitas periódicas, para detectar alguna anomalía que pudiera presentarse con el prospecto.

El siguiente paso será, si el prospecto fue aceptado por el comité de crédito, elaborar el contrato normativo correspondiente y los documentos relacionados con el mismo, con base en el acuerdo establecido por el comité de crédito, posteriormente tanto el contrato elaborado por duplicado, así como el pagaré en garantía (en el caso de factoraje sin recurso y factoraje a proveedores no se requiere del pagaré) y tarjetas de firmas, serán enviados al área comercial para que el ejecutivo se encargue de recabar las firmas correspondientes (en caso de que se pidan avales estos deberán firmar también todos los documentos); una vez recabadas las firmas los documentos serán devueltos al área legal.

Por otra parte, el formato y el paquete legal del prospecto se entregarán al Departamento de Análisis de Crédito, para que éste sea integrado al expediente correspondiente.

En el caso de que el Comité de Crédito requiera de un aval para garantizar la operación, éste deberá llenar los siguientes requisitos:

- Persona Moral: Se realiza una revisión igual a la del prospecto, además de que éste debe tener facultades dentro de su objeto social, para avalar y garantizar obligaciones de terceros, además la persona o personas que firman, tanto el contrato normativo como el pagaré, deberán gozar de facultades suficientes para avalar al cedente prospecto.

- Persona Física: Esta presentará relación patrimonial de sus bienes inmuebles, con datos de inscripción en el Registro Público de la Propiedad. En el caso de que el aval este casado por bienes mancomunados, deberá contar con una carta autorización de su cónyuge autorizándolo a dar su aval personal

Por último, en caso de que alguno de los prospectos ya debidamente autorizados por el comité de crédito, quisieran modificar algunos de sus estatutos y/o alguno(s) de sus apoderados, lo podría hacer siempre y cuando éste proporcione toda la información necesaria para hacer el contrato respectivo.

Una vez firmado el contrato normativo y el pagaré, el cedente, está en condiciones de iniciar la operación de la línea de crédito, mediante contratos de cesión de derechos.

5.2.4.- OPERACIONES

Este es el Departamento que se encarga de realizar las operaciones que manda el cedente, capturándolas en el sistema, se encarga a su vez de vigilar que se realice la cobranza de los documentos cedidos, de verificar que los documentos no estén alterados o sean falsificados, de notificarte a los compradores correspondientes la cesión de cartera por parte del cedente, se encarga de calcular y cobrar los intereses, de reembolsar el porcentaje que se retuvo en garantía y de hacer los cheques o depósitos correspondientes a las operaciones realizadas en ese día, esta última actividad la tiene que realizar en coordinación con el área de Tesorería.

Para que la operación se pueda realizar se requerirá de la siguiente documentación:

- Factoraje sin Recurso y Factoraje a Proveedores: Contrato de Cesión sin recurso, documento a ceder (en el caso de letras de cambio y pagarés se deben de presentar endosadas).
- Factoraje con Recurso, Inmobiliario e Internacional: Contrato de Cesión con recurso, documento a ceder y pagaré en garantía. En el caso particular del Factoraje Internacional se deberá presentar información adicional dependiendo del tipo de operación que se realice (importación o exportación) (ver página 55, 56, 57).
- Anticipo de Pedido: Contrato de Cesión con recurso, copia del pedido y pagaré en garantía.

5.2.4.1.- CONTRATO DE CESION

Este documento tiene su fundamento legal en el Capítulo III Artículo 389 del Código de Comercio, en el cual se menciona que los créditos mercantiles que no sean al portador ni endosables se transferirán por medio de cesión. Este contrato deberá estar firmado en forma autógrafa por la persona que tenga poder de dominio dentro de la empresa cedente.

Este contrato es necesario ya que en él se establece la cesión de derechos del cedente de factoraje únicamente por el importe aforado. Dicha cesión deberá contener los siguientes datos en su encabezado:

- No. de cesión (consecutivo).
- Nombre del cedente.
- Fecha de cesión.

- Número de contrato normativo.

En el cuerpo del documento los datos requeridos son:

-Tipo de documento. (ver página número 40)

- Número del documento.

- Nombre del Comprador.

- Importe del documento cedido.

- Porcentaje de aforo.

- Importe del anticipo.

- Fecha de vencimiento del documento.

- Observaciones (si las hubiere sobre alguna factura en particular, por ejemplo, condiciones de pago ampliadas.)

5.2.4.2.- DOCUMENTOS CEDIDOS

Los documentos cedidos que transmita el cedente, deberán ser únicamente de los compradores autorizados por el comité y no deban exceder el monto de la línea autorizada para el cedente. En el caso de querer descontar papel de un comprador no autorizado, deberá solicitar que dicho comprador sea calificado.

Es importante mencionar que el plazo de las facturas no deberá exceder el plazo máximo de operación autorizado por el Comité de Crédito, así como tampoco se tomaran documentos vencidos o con fecha de entrega posterior a la fecha en que se realiza la operación.

5.2.4.3.- PAGARE POR CESIÓN

El pagaré deberá ser llenado uno por cada cesión, cubriendo el importe del anticipo pagado al cedente, en las operaciones de factoraje con recurso es necesario presentar este pagaré como una garantía adicional, ya que el cedente es responsable solidario en cuanto a la recuperación de la cartera así como de la originalidad y veracidad de los documentos cedidos. Al efectuar la cobranza, si el comprador (obligado) no paga el importe de los documentos, el cedente deberá rescatarlos cubriendo el adeudo del importe cedido ya que de otra forma, el cedente cae automáticamente en cartera vencida causándole intereses moratorios, hasta el día en que se pague dicho adeudo. Cuando la cartera permanece vencida por más de 45 días y no se llega a un acuerdo amistoso con el cedente, la cartera pasa automáticamente al departamento legal quien se encargará de hacer efectivo el pagaré firmado por el cedente.

CAPITULO 6.

6.- CASO PRACTICO

UNIFORMES EMPRESARIALES, S.A. DE C.V.

RESUMEN DEL ANÁLISIS CUANTITATIVO Y CUALITATIVO

I. SOLVENCIA MORAL

Experiencia Bancaria:

Con todos sus acreedores bancarios tiene buen manejo de sus líneas de crédito, reportando una muy buena experiencia en sus pagos.

Experiencia con Terceros:

Se tienen referencias de tres de sus principales proveedores, consultadas el 7 de agosto de 1994, en las que se menciona que han atendido a la empresa con una buena experiencia en compras constantes con plazos que van de 30 a 60 días.

II. CAPACIDAD DE PAGO CUALITATIVA

Antecedentes del Negocio:

La empresa inicia operaciones bajo la denominación de Uniformes Empresariales, S.A. el 9 de julio de 1981 con capital social inicial de N\$1,000.00. En noviembre de 1988 la sociedad se transforma de S.A. a S.A. de C.V. y el capital se incrementa a N\$10,000.00 en su parte fija. Posteriormente en 1992 se incrementa a N\$1,000,000.00 y el último aumento se da el 23 de marzo de 1993 a N\$4,000,000.00, según el Acta de Asamblea General de Accionistas.

Su objeto principal es la compra-venta de artículos para vestir en general, regalos, perfumería, joyería fina y de fantasía, sedería, bonetería y en general la ejecución de todos los contratos y la realización de las operaciones de naturaleza civil, mercantil e industrial.

Accionistas y Administración:

Su principal accionista es el C.P. Eduardo Santa María Escobar, con el 50% del capital social, seguida por la Sra. Ma. Eugenia Enríquez de Santa María con el 46% de las acciones.

La empresa se encuentra dirigida por el C.P. Eduardo Santa María Enríquez, quien funge como Director General, contando con la colaboración en la Dirección Comercial y de Finanzas de la Sra. Ma. Eugenia Enríquez de Santa María y el C.P. José Luis Lozano López.

Descripción del Producto:

La empresa produce principalmente uniformes para instituciones bancarias y de seguros, así como aerolíneas, y ropa para dama y caballero dirigidos principalmente al público en general de clase media a media-alta, a través de tiendas de venta directa al público llamadas "Ma. Eugenia", ubicadas en los siguientes lugares:

- Av. Coyoacán No. 1616
- Col. del Valle
- Centro Comercial Armand
- Col. San José Insurgentes
- Centro Coyoacán
- Col. Coyoacán
- Galerías Insurgentes

Hace aproximadamente un mes se cerró la tienda que se ubicaba en Galerías Coapa, ya que este centro comercial no ha tenido el éxito que se esperaba.

El proceso productivo que se sigue para la elaboración de ropa y uniformes consiste en la compra de las telas necesarias para determinadas prendas; posteriormente mediante un proceso computarizado se dibuja su diseño y se sacan los moldes, con los cuales se cortan las telas para posteriormente mandarlos al taller de costura para su acabado final.

Sus principales proveedores de materias primas son los siguientes:

- Albatros Textil, S.A. de C.V.
- Casimires Soría, S.A. de C.V.
- Modareli, S.A.
- Nueva Galatea, S.A. de C.V.
- Santiago Textil, S.A.
- Van Heusen de México, S.A. de C.V.

Instalaciones:

Sus oficinas y planta productiva se encuentran en la calle de Tabaco No. 39-A, Col. Ex-Hacienda Coapa en México, D.F., las que son propiedad de D'Santa María Inmuebles, la cual es una de las empresas del grupo.

Laboral:

Se cuenta con una planta total de 137 personas distribuidas de la siguiente manera:

Dirección	3
Ventas	26
Administración	19
Supervisión	12
Obreros	40
Empleados	14
Almacén	24

Mercado:

Su cartera de clientes se encuentra muy diversificada, sin embargo los principales son:

- Banco Mercantil del Centro
- Grupo Nacional Provincial
- Mexicana de Aviación
- Bancomer

-Banco Internacional

También cabe mencionar que sus principales competidores son Anderi Finelli y Uniformes Nieto y que la empresa analizada estima tener una participación del mercado del 50%.

III. CAPACIDAD DE PAGO CUANTITATIVA

Se analizaron estados financieros auditados al 31 de diciembre de 1992 y 1993, así como los internos al 31 de agosto de 1994. (ver páginas número 112-118)

Generación de Efectivo: (ver página número 115)

	31 de Agosto de 1994
Generación Bruta	885
Generación Neta Operativa	7,588
Cambio en Caja	756

La generación bruta para el último periodo analizado se encuentra apoyada por la utilidad del ejercicio, la que junto con financiamiento de empresas filiales, de impuestos por pagar y la disminución de inventarios, utiliza para aumentar sus pagos anticipados y dar mayor financiamiento a clientes y pagar adeudos con proveedores, de lo que resulta una generación neta operativa positiva. Además la empresa decreta dividendos e invierte en activos fijos y paga adeudos a acreedores, para lo cual se tiene que financiar externamente con bancos a largo plazo, de lo que resulta el incremento en caja mostrado.

Liquidez y Capital de Trabajo: (ver página número 116)

Tanto el índice de liquidez como el capital de trabajo resultan favorables para todos los periodos, estando sustentados en la cuenta de inventarios la cual representa el 60% del activo circulante, y está compuesto de la siguiente manera:

	MONTO	%
-Almacén de materia prima	9,490	54
-Inventarios en proceso	4,976	28
-Mercancías en Tránsito	2,437	14
-Almacén Boutiques	462	3
-Almacenes gerencia norte	81	1

Cabe aclarar que el inventario de materia prima está compuesto principalmente por telas.

Su liquidez inmediata es desfavorable para los últimos dos periodos por el alto nivel de inventarios que se tiene, sin embargo la empresa se ha dado cuenta que ha ganado clientes teniendo una gran variedad de telas en stock, lo que aunque financieramente no es conveniente, ha sido una ventaja competitiva con respecto a los demás.

Estructura Financiera:

Activo: (ver página número 112)

Su cuenta más representativa a Agosto de 1994 es la de inventarios, la que representa el 48% del activo total, seguida por la cuenta de activos fijos con el 18%, la cual está formada así:

CONCEPTO	MONTO
Construcciones y mejoras	4,701
Mobiliario y equipo	1,300
Equipo de Transporte	1,054
Depreciación acumulada	(832)

La cuenta de clientes representa el 15% del activo total, siendo sus principales saldos los de Bancentro (N\$1,156), Cía. Mexicana de Aviación (N\$1,060), Banca Promex (N\$279), Bancomer (N\$256) y C.F.E. Laguna Verde (N\$125) y Disauto (N\$117).

Pasivo: (ver página número 112)

La cuenta más representativa del pasivo total es la de proveedores, con un 19%, siendo los más importantes: Santiago Textil, S.A. (N\$2,373), Albatros Textil, S.A. de C.V. (N\$995), Van Heusen de México, S.A. de C.V. (N\$346), Nueva Galatea, S.A. de C.V. (N\$256) y Casimíres Soria (N\$170).

Le siguen en orden de importancia las cuentas de anticipos de clientes (18% del pasivo total); su alto nivel se debe a que la empresa para cada pedido cobra el 50% anticipadamente, y el otro 50% restante contra la entrega de los uniformes. Las cuentas por pagar a filiales representan el 16% del pasivo total y corresponden N\$1,654 a D'Santa María Inmuebles y N\$2,474 a los Srs. Santa María.

Por su parte los créditos con bancos a largo plazo representan el 14%, de los cuales N\$2,600 son un crédito simple con garantía hipotecaria sobre el inmueble ubicado en Cafetales No. 39-A, propiedad de D'Santa María Inmuebles, y el resto un crédito con Banorte, S.A.

Los créditos con bancos a corto plazo representan el 10% y corresponden a lo siguiente:

CONCEPTO	MONTO
Comermex (P.Q.)	1,285
Banco Unión, S.A.	917
Bancomer, S.A. (P.Q.)	400
Bancomer, S.A. (cartas de crédito)	62

Nota: P.Q. significa préstamo quirógrafario.

Apalancamiento: (ver página número 116)

La empresa presenta para todos los años índices mayores a la unidad, a pesar de que para 1993 el capital contable se incrementa a N\$7,000; el índice es 1.78; cabe mencionar que en este año se presenta insuficiencia en la inversión de los accionistas, por lo que si quitamos este efecto a dicho índice, este sería de 1.3. Para el último periodo se decretan dividendos por N\$3,066, por lo que a pesar de no presentarse efectos de actualización por ser estados financieros internos, el índice llega a 2.32.

Crecimiento en Ventas y Operación en Resultados:

Ventas: (ver página número 113)

Las ventas se integran de la siguiente manera:

CONCEPTO	MONTO
Ventas Uniformes	9,938
Ventas Boutique Av. Coyoacán	424
Ventas Boutique caballero	288
Ventas de activo fijo	269
Ventas Boutique Palacio de Hierro	211
Ventas Boutique Galerías Insurgentes	182
Ventas Boutique Galerías Coapa	111
Ventas damas	37

Para diciembre de 1993 se presenta una disminución del 8.84% con respecto al año anterior, y para el parcial de 1994 de manera anualizada, se presenta un decremento del 32.21% ya que las ventas por lo general repuntan en el último trimestre. Actualmente se tienen pedidos grandes por entregar a empresas como Banco Mercantil del Centro, Grupo Nacional Provincial y Banco Internacional, (para lo que se ha tenido que contratar personal en tres turnos de trabajo), por lo que estiman que las ventas al final de 1994 alcanzarán los N\$30,000, lo que representaría un incremento en los ingresos con respecto a 1993.

Costo de Ventas: (ver página número 113)

Se presenta con una tendencia a la baja, esto es de un promedio de 7 puntos porcentuales de un período a otro, esto debido a que anteriormente los costos del inventario en proceso no se prorrateaban de acuerdo a los diferentes grados de terminación, lo cual se ha empezado a hacer paulatinamente.

Gastos de Operación y Financieros: (ver página número 113)

Los gastos operativos aumentan para 1993 ocho puntos porcentuales para ubicarse en el 38% de las ventas, ya que la empresa efficientó su operación y despidió a personal de oficinas; para el último periodo disminuyen 1 punto lo que no se considera significativo.

Los gastos financieros van de acuerdo a los pasivos generadores de carga financiera, y para el último periodo representan el 6% de las ventas; la cobertura de intereses de dicho periodo es de 2 veces.

Rentabilidad: (Ver página número 116)

En el primer ejercicio representa el 4% de las ventas, mismo que para 1993 es de 2%; esta disminución se debe principalmente al aumento en los gastos operativos antes mencionados. Para el parcial de 1994 la rentabilidad se incrementa al 8% de las ventas por la disminución en el costo de ventas de 8 puntos porcentuales anteriormente explicado.

IV. SOLVENCIA ECONOMICA

Garantías:

Se cuenta con el aval del Sr. Eduardo Santa María Escobar, Sra. Ma. Eugenia Enriquez de Santa María, quienes presentan una relación patrimonial en inmuebles por N\$9,100, de los cuales se tiene la verificación de libertad de gravamen al 14 de noviembre de 1994.

CONCLUSIONES

Uniformes Empresariales, es una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de uniformes y ropa para dama y caballero, dirigidos principalmente al público en general de clase media a media-alta, y de manera exclusiva a instituciones bancarias y de seguros, así como aerolíneas.

Tanto su capital de trabajo como el índice de liquidez resultan favorables estando sustentados principalmente en la cuenta de inventarios; el alto nivel de este rubro obedece a que la empresa ha encontrado que tener una gran variedad de telas representa una ventaja competitiva con respecto a sus competidores.

La empresa se encuentra apalancada principalmente con proveedores, sin embargo uno de sus principales pasivos es el de anticipo de clientes, el que no es considerado como un pasivo oneroso.

Las ventas a Agosto de 1994 presentan una disminución con respecto al año anterior debido a que se tienen por entregar grandes pedidos antes de cerrar el periodo (de ahí se explica el alto nivel de anticipo de clientes).

La empresa posee una buena experiencia en créditos con instituciones bancarias.

Se cuenta con el aval del Sr. Eduardo Santa María Escobar y de la Sra. Ma. Eugenia Enriquez de Santa María, quienes presentan una relación patrimonial por N\$9,100,000.00.

Por todo lo anterior se propone atenderlos por una línea de Factoraje con Recurso, con las siguientes características:

MONTO DE LA LINEA: N\$2,500,000.00

PLAZO: hasta 120 días

MONEDA: nacional

VIGENCIA DE LA LINEA: 1 año

GARANTIAS ADICIONALES: Aval del Sr. Eduardo Santa María Escobar y de la Sra. Ma. Eugenia Enríquez de Santa María.

COBRANZA: Directa.

TIPO DE DOCUMENTO: Factura, contra-recibo.

AFORO: 20 %.

COMPRADORES QUE SE AUTORIZAN OPERAR:

-Banco Mercantil del Centro

-Grupo Nacional Provincial

-Mexicana de Aviación

-Banco Mer

-Banco Internacional

UNIFORMES EMPRESARIALES, S.A. DE C.V.						
BALANCE GENERAL						
(MILES DE NUEVOS PESOS)						
	FECHA 31/12/92		31/12/93		31/08/94	
	AUDITADO	%	AUDITADO	%	INTERNO	%
CAJA	288	1%	27	0%	783	2%
CLIENTES	5,482	23%	4,891	16%	5,352	15%
INVENTARIOS	13,898	57%	17,760	61%	17,446	48%
PAGOS ANTICIPADOS	629	3%	403	1%	2,769	8%
IMPUESTOS POR ACREDITAR	435	2%	203	1%	1,305	4%
DEUDORES DIVERSOS	517	2%	68	0%	1,100	3%
TOTAL ACT. CIRCULANTE	21,045	88%	24,298	83%	28,755	79%
ACTIVOS FIJOS NETOS	2,394	10%	3,511	12%	6,500	18%
FUNCIONARIOS Y EMPLEADOS					13	0%
CARGOS DIFERIDOS	610	3%	1,392	5%	1,275	3%
TOTAL OTROS ACTIVOS	3,004	12%	4,903	17%	7,788	21%
TOTAL ACTIVOS	24,049	100%	29,201	100%	36,543	100%
BANCOS CORTO PLAZO	1,845	8%	2,888	9%	2,666	7%
PROVEEDORES	8,513	35%	5,693	19%	4,858	13%
IMPUESTOS POR PAGAR	368	2%	1,198	4%	2,684	7%
ANTICIPO DE CLIENTES	4,694	20%	2,573	9%	4,736	13%
ACREEDORES DIVERSOS	2,321	10%	6,561	22%	2,869	8%
TOTAL PASIVO CIRCULANTE	17,759	74%	18,713	64%	21,941	60%
BANCOS LARGO PLAZO					3,600	10%
TOTAL PASIVO L.P.					3,600	10%
TOTAL PASIVOS	17,759	74%	18,713	64%	25,541	70%
CAPITAL SOCIAL	3,000	12%	7,000	24%	7,000	19%
ACT. CAP. SOC.(B-10)	1,343	12%	1,479	5%		
APORTACIONES POR LEGALIZAR					275	1%
RESERVAS	67	0%	67	0%	28	0%
ACTUALIZACIONES B-10	-3,435	-14%	-3,899	13%		
UTILIDADES RETENIDAS	4,257	18%	5,410	19%	2,814	8%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	1,058	4%	431	1%	885	2%
TOTAL CAPITAL CONTABLE	6,290	26%	10,488	36%	11,002	30%
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	24,049	100%	29,201	100%	36,543	100%

UNIFORMES EMPRESARIALES, S.A. DE C.V.						
ESTADO DE RESULTADOS						
(MILES DE NUEVOS PESOS)						
	FECHA 31/12/92		31/12/93		31/08/94	
	AUDITADO	%	AUDITADO	%	INTERNO	%
VENTAS NETAS	30,060	100%	27,373	100%	11,458	100%
COSTO DE VENTAS	19,549	65%	16,216	59%	5,874	51%
UTILIDAD BRUTA	10,511	35%	11,157	41%	5,584	49%
DEPRECIACION	434	1%	495	2%		
GTOS. VTA. Y ADMON.	8,570	29%	10,007	37%	4,284	37%
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	9,004	30%	10,502	38%	4,284	37%
UTILIDAD OPERATIVA	1,507	5%	655	2%	1,320	12%
UTILIDAD MONETARIA	758	3%	485	2%		
GASTOS FINANCIEROS	882	3%	892	3%	868	6%
OTROS INGRESOS	136	0%	307	1%	208	2%
UTILIDAD ANTES DE I.S.R. Y P.T.U.	1,643	5%	555	2%	885	8%
IMPUESTO A LOS ACTIVOS	154	1%	124	0%		
UTIL. ANTES PART. EXTRAORDINARIAS	1,383	5%	431	2%	885	8%
PARTIDAS EXTRAORD. EFECTIVO	305	1%				
UTILIDAD NETA	1,056	4%	431	2%	885	8%

UNIFORMES EMPRESARIALES, S.A. DE C.V.**CONCILIACIONES**

(MILES DE NUEVOS PESOS)

FECHA 31/12/93 31/08/94

A. DE ACTIVOS FIJOS

ACT. FIJOS AL INICIO	2,394	3,511
(-)DEPRECIACION EN EL EJERCICIO	495	0
SUBTOTAL	1,899	3,511
ACT. FIJOS AL FINAL	3,511	6,500
INVERSION EN ACT. FIJOS	1,612	2,989

B. DEL CAPITAL CONTABLE

CAP. CONTABLE AL INICIO	6,290	10,488
AUMENTOS CAP. SOC. EN EFECT.	4,000	0
UTILIDAD DEL EJERCICIO	431	885
INCREMENTO EN RESERVAS		-39
ACTUALIZACIONES	-328	2,420
APORTACIONES POR LEGALIZAR		275
TOTAL INCREMENTOS	4,103	3,580
(-)DIVIDENDOS	-95	3,068
INCREMENTO (DE CREM.) NETO	4,198	514
CAP. CONT. AL FINAL	10,486	11,002

C. DEL B-10

ACT. DEL CAP. CONT.	-326	2,420
POSICION MONETARIA	485	0
TOTAL	157	2,420
REV. DE INVENTARIOS	157	2,420
TOTAL	157	2,420

D. CARGOS NO MONETARIOS

POSICION MONETARIA	-485	0
TOTAL	-485	0

UNIFORMES EMPRESARIALES, S.A. DE C.V.**ESTADO DE GENERACION DE FONDOS****(MILES DE NUEVOS PESOS)**

	FECHA	31/12/93	31/08/94
UTILIDAD NETA		431	885
PARTIDAS VIRTUALES		495	0
OTRDS CARGOS NO MONETARIOS		-485	0
GENERACION BRUTA		441	885
AUMENTO EN PROVEEDORES		-2,620	-035
AUMENTO IMPUESTOS POR PAGAR		812	1,488
ANTICIPO DE CLIENTES		-2,121	2,183
TOTAL FUENTES OP.		-4,129	6,942
AUMENTO CLIENTES		-791	661
AUMENTO INVENTARIOS		3,907	-2,734
AUMENTO PAGOS ANTICIPADOS		-226	2,366
CTAS. X COBRAR FILS.		1,166	-1,156
IMPUESTOS X ACREDITAR		232	1,102
TOTAL USOS OPERATIVOS		3,814	239
INV. EN CAP. DE TRABAJO		7,943	-6,703
GENERACION NETA OPERATIVA		-7,502	7,588
AUM. CAPITAL SOCIAL		4,000	0
APORTACIONES X LEGALIZAR		0	275
DIVIDENDOS		95	3,066
TOTAL FINANCIAMIENTO PROPIO		4,095	-2,791
AUMENTO BANCOS L.P.		0	3,600
AUMENTO BANCOS C.P.		843	0
DISMINUACION BANCOS C.P.		0	22
TOTAL FINANCIAMIENTO AJENO		843	3,578
COMPRA ACTIVOS FIJOS		1,612	2,989
TOTAL INVERSION		-1,812	-2,989
ACREEDORES DIVERSOS		4,240	-3,692
DEUDORES DIVERSOS		-459	1,042
FUNC. Y EMPLEADOS		0	13
CARGDS DIFERIDOS		782	-117
TOTAL GENERACION NO OP.		3,917	-4,630
AUMENTO EN CAJA		-259	758

UNIFORMES EMPRESARIALES, S.A. DE C.V.				
RAZONES FINANCIERAS				
	FECHA	31/12/92	31/12/93	31/09/94
VENTAS NETAS		30,060	27,373	11,458
UTILIDAD NETA		1058	431	889
INCREMENTO EN VENTAS % (*)			-8.94%	-37.21%
UT. NETA/VTAS. NETAS (*)		3.52%	1.57%	7.72%
UT. NETA/C. CONT. PROM. %(*)			5.14%	12.35%
UT. NETA/ACT. FIJOS PROM. % (*)			14.6	26.52
VENTAS/ACT. FIJOS PROM. % (*)			927.11%	343.36%
CAPITAL DE TRABAJO		3,286	5,585	6,814
INDICE DE LIQUIDEZ		1.19	1.3	1.31
PRUEBA DEL ACIDO		0.41	0.35	0.52
DIAS CARTERA (**)			74	117
DIAS INVENTARIO (**)			349	719
DIAS PROVEEDORES (**)			158	300
CICLO FINANCIERO			266	537
CAP. CONT. TANGIBLE		8,382	12,908	11,002
APALANCAMIENTO		2.82	1.78	2.32
UT. OP /C.I.F.		11.98	1.81	2.09
UAFIR/GASTOS FINANCIEROS		1.71	0.73	1.99
G.N.O./PVO. FIN. C.P. +GTOS. FINANC.				2.28
(*) LAS CIFRAS DE RESULTADOS QUE SEAN MENOS DE 12 MESES, SE ANUALIZAN PARA EFECTOS DE RAZONE				
(**) SE CALCULAN SOBRE PROMEDIOS				

CONCLUSIONES

El factoraje constituye una fuente de financiamiento que permite a las empresas contar con un ciclo financiero ágil, que transforma las ventas realizadas a crédito en ventas de contado. Dando como resultado, la disposición inmediata de efectivo en apoyo al capital de trabajo de la empresa.

Los beneficios del factoraje financiero son tangibles desde el primer momento, ya que la empresa mantiene su liquidez continua, en función del volumen de sus ventas; nivela los flujos de efectivo en caso de ventas estacionales, reduce el nivel de apalancamiento y optimiza costos financieros, dando como resultado la activación del ciclo económico de la empresa.

Uno de los problemas a los que se han enfrentado las empresas de factoraje es a la competencia que existe con algunos tipos de crédito bancarios, que por lo regular son más baratos, sin embargo el factoraje ofrece un valor agregado a sus clientes, que consiste en:

- Recibir asesoría en investigación y análisis de crédito de sus compradores, lo que le permite eliminar el costo de un departamento de crédito.
- Cuando la cobranza es ejercida por el factoraje, el personal que emplea es preparado y altamente profesional, de esta forma se agiliza la recuperación de la cartera y disminuye el costo de utilizar un servicio propio, y no se cobran honorarios adicionales por los servicios que se proporcionen en remesas foráneas.

-El hecho de que la cobranza la realice una empresa de factoraje, mejora la posición del diente con su comprador, ya que cuenta con el apoyo de una institución especializada, lo que tiene como consecuencia una disminución en los saldos de cuentas incobrables.

Una limitante de las empresas de factoraje son los mecanismos de fondeo que la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del crédito les autoriza, los cuales son:

-Bancos.

-Emisión de Papel Comercial.

-Instituciones de Seguros y Fianzas.

De estas, las únicas alternativas que son aplicables es la primera y la segunda, ya que la tercera no se ha instrumentado. Esto encarece al factoraje.

Dadas las circunstancias actuales del País, el adquirir créditos y/o financiamientos resulta muy caro para las empresas, ya que el alto costo financiero reduce considerablemente el margen de utilidad, (aunque este sea deducible de impuestos), lo que ha colocado al sector financiero en una situación crítica (sin mencionar el importante incremento en cartera vencida). Por lo que pienso que el gobierno debería de reactivar el fondeo a tasas preferenciales a través de Bancos de Desarrollo, para beneficiar a las micro, pequeñas y medianas empresas, como en su momento lo fueron Nacional Financiera (NAFINSA) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), ya que debido a la crisis económica y financiera que se vive, estas instituciones han suspendido indefinidamente su apoyo a través de programas de esta naturaleza.

Aún cuando en el Plan Económico del Gobierno Mexicano para el período 1995-2000, se contempla el apoyo a las empresas mexicanas, sobre todo a las micro, pequeñas y medianas a

través del acceso a créditos y financiamientos a tasas preferenciales con los "UDIS" (Unidades de Inversión), la realidad es que se emplearán inicialmente para reestructurar los pasivos menores a N\$400,000.00 de las empresas. Lo que prácticamente no constituye en estos momentos una verdadera opción de fondeo.

Dado el escenario que prevalece hoy en día en nuestro País, algunos expertos financieros piensan que las Empresas de Factoraje que pertenecen a algún Grupo Financiero van a tender a ser absorbidas por los Bancos y promovidas como un producto más, pero cabe señalar que no es una tarea fácil, ya que para seguir dando un valor agregado a estas operaciones, es importante contar con el apoyo y especialización de todas las áreas que integran una empresa de Factoraje. Por otro lado se opina que los Factorajes independientes están destinados a desaparecer, lo que no está alejado de la realidad ya que en lo que va del año 1995 han cerrado más de 15, quedando aproximadamente 28.

Pese a todas estas circunstancias no se puede dejar de reconocer que el factoraje financiero en México ha dado una gran solución a los problemas de falta de liquidez y capital de trabajo que enfrentan muchas empresas, ya que gracias a este instrumento han podido permanecer dentro del mercado, produciendo y perfeccionando sus recursos financieros, técnicos, materiales y humanos con que cuentan.

BIBLIOGRAFIA

- GRAN DICCIONARIO PATRIA DE LA LENGUA ESPAÑOLA.
Editorial Patria, México, 1983.
Tomo III, P.P. 734.
- Moskowitz, Louis A. "Handbook of Modern Factoring and Commercial Finance".
Editorial Christopher Cross Associates, U.S.A.
1977, P.P. 1-7
- Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje, A.C..
"El Factoraje Actual en México ", México D.F. 1989
- Forman Martin, Gilbert John. "Factoring and Finance".
Editorial Heinemann, Great Britain, London.
1976, P.P. 18.
- Van Home, James C. "Fundamentos de Administración Financiera".
Editorial Prentice Hall, sexta edición, México.
1988, P.P. 124-141/ 174-177/ 313-318.
- Revista Capital.
Pacheco, Jorge Alfredo. "La Máquina del Factoraje".
México, D.F., 29 de marzo 1990. P.P. 27
- Instituto Mexicano del Mercado de Valores.
"Curso de Factoraje Financiero", México, D.F. 1989.
- Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa.
Programa MEDE, "Curso la Banca en México", México, D.F. 1993.
- Instituto Mexicano de Contadores Públicos. " Principios de Contabilidad
Generalmente Aceptados".
Talleres de Litografía Ingramex, México D.F..
1986. P.P. 278.
- "Manual de Procedimientos, Inspección a Cedentes".
Factoring Internacional, S.A. de C.V., México, D.F., 1992.

- "Manual de Ejecutivos de Cuenta".
Factoring Internacional, S.A. de C.V., México, D.F., 1992.
- "Factoraje Financiero".
Grupo Financiero Serfin, S.A. de C.V. México, D.F., 1992.
- Revista Ejecutivos de Finanzas.
Albarrán V., Carlos. "Factoring la mejor opción para obtener capital de trabajo".
Año XVI. 5, México, D.F. Febrero 1987. P.P. 21.
- Colegio de Contadores Públicos, A.C..
"Factoring, Instrumento que aumenta la Liquidez". México, D.F., 11 de noviembre 1987.
- Salinger, Freddy R.. "Factoring Law and Practice".
Editorial Sweet & Maxwell, Great Britain.
1991. P.P. 1-333.
- Revista Mundo Ejecutivo.
Pineda, Alfredo. "Factoraje: Cuentas por cobrar de pago inmediato".
Núm. 166, México, D.F. Febrero 1993. P.P. 14-19.
- Nacional Financiera, S.N.C..
"Reglas de operación para descuentos con Empresas de Factoraje",
México, D.F., Septiembre, 1993.
- Mora Montes, Ricardo. "La Función Financiera en la Empresa".
Editorial Interamericana, primera edición, México.
1982. P.P. 15-56.
- Revista Ejecutivos de Finanzas.
Terminel Saldaña, Julian. "Fuentes de Financiamiento para la pequeña y mediana
Industria".
Año XX, No. 5, México, D.F., Mayo 1991.
- Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.
- Ley del Impuesto Sobre la Renta.
Art. 15 y 16.
- Ley del Impuesto al Valor Agregado.
Art. 9 fracción VII.

- Reglamento del impuesto al Valor Agregado.
Artículo 15 fracción III.
- Código de Comercio.
Artículo 109-116 y Capítulo III Art. 389.

OTRA FUENTE

Factoraje Bancomer S.A. de C.V:
Lic. Sergio Zannie Ortégón
Gerente de Promoción.