

59
2è,



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS

“EL FACTORAJE FINANCIERO, MODALIDADES, ESTRUCTURACION DE CREDITOS Y FLUJO OPERATIVO”

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
A C T U A R I O
P R E S E N T A

RENE TONATIUH LOPEZ AREVALO



FACULTAD DE CIENCIAS
UNAM

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

DIRECTOR DE TESIS

ACT. LAURA MIRIAM QUEROL GONZALEZ



MEXICO, D.F.
FACULTAD DE CIENCIAS
SECCION ESCOLAR

1998

264925



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central

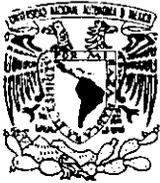


UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

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.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

M. en C. Virginia Abrín Batule
Jefe de la División de Estudios Profesionales de la
Facultad de Ciencias
Presente

Comunicamos a usted que hemos revisado el trabajo de Tesis:

"El Factoraje Financiero, modalidades, estructuración de créditos y flujo operativo"

realizado por René Tonatiuh López Arévalo

con número de cuenta 8752732-0 , pasante de la carrera de Actuaría

Dicho trabajo cuenta con nuestro voto aprobatorio.

Atentamente

Director de Tesis
Propietario Act. Laura Miriam Querol González
Propietario Act. María Aurora Valdes Michel
Propietario Dr. Joaquín Curiel Cañedo
Suplente Act. Benigna Cuevas Pinzón
Suplente Act. Leticia Daniel Orana

L.A. Q. G.
[Firma]
[Firma]
[Firma]

Consejo Departamental de Matemáticas
M. en A.P. MA. DEL PILAR ALONSO REYES

FACULTAD DE CIENCIAS
CONSEJO DEPARTAMENTAL
MATEMÁTICAS

DEDICATORIAS Y AGRADECIMIENTOS:

A mi esposa: Maricela y mis hijos: Sahir y Tonatiúh, que son mi fuente de inspiración y motivo de superación.

Gracias a mi esposa, por brindarme su cariño, apoyo y fortaleza para seguir adelante.

A mis padres, por brindarme su cariño, apoyo y una muy buena educación, mediante sacrificios.

Gracias a la "wawis", a Jorge Aguas Gómez, a Federico Solórzano Arrache y a todos los que, a través del tiempo que me tomo realizar este trabajo, me ayudaron y apoyaron para su elaboración.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO I. ANTECEDENTES.

1.1. HISTORIA DEL FACTORAJE

- 1.1.1 La Biblia
- 1.1.2 El Código de Hamurabi
- 1.1.3 Los Caldeos
- 1.1.4 Roma antigua
- 1.1.5 Experiencia Inglesa
- 1.1.6 Experiencia Americana
- 1.1.7 Experiencia en México

1.2. ALGUNAS DEFINICIONES DEL FACTORAJE

- 1.2.1 Origen de la palabra factoraje
- 1.2.2. Definición
- 1.2.3. Usuarios del factoraje
- 1.2.4. El Factoraje como técnica
- 1.2.5. Sujeto, objeto y fines del factoraje

1.3. UBICACIÓN DEL FACTORAJE DENTRO DEL SECTOR FINANCIERO

CAPÍTULO II. FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO.

2.1. CARACTERÍSTICAS DE LAS PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO.

- 2.1.1. Préstamo Quirografario
- 2.1.2. Préstamo con Colateral
- 2.1.3. Descuento Mercantil
- 2.1.4. Descuento de Crédito en Libros
- 2.1.5. Préstamo Prendario.
- 2.1.6. Financiamiento de Plan Piso.
- 2.1.7. Crédito en Cuenta Corriente.
- 2.1.8. Aceptaciones Bancarias.
- 2.1.9. Créditos Comerciales

2.2. DIFERENCIAS ENTRE EL FACTORAJE Y EL D.M., D.C.L. Y EL P.D.C.

CAPÍTULO III.- MODALIDADES DEL FACTORAJE

3.1. FAMILIAS Y PRODUCTOS DEL FACTORAJE

- 3.1.1. Árbol de Familias y Productos de Factoraje doméstico.
- 3.1.2. Árbol de Familias y productos de Factoraje Internacional.

3.2. MODALIDADES BÁSICAS

- 3.2.1. Factoraje sin recurso o puro.
- 3.2.2. Factoraje con recurso.

3.3. SUB MODALIDADES POR TIPO DE COBRANZA.

- 3.3.1. Factoraje con cobranza delegada.
- 3.3.2. Factoraje con cobranza directa.

3.4. FACTORAJE A PROVEEDORES

3.5. ESQUEMAS ESPECIALES DE FACTORAJE

- 3.5.1. Factoraje a clientes de Televisa (Plan Francés).
- 3.5.2. Factoraje a Distribuidores.
- 3.5.3. Factoraje a Cadenas Comerciales.

3.6. FACTORAJE INTERNACIONAL.

- 3.6.1. F.C.I.
- 3.6.2. I.F.C.
- 3.6.3. Sistema de dos Factores ("Two Factor System").
- 3.6.4. El Factoraje Individual.
- 3.6.5. Factoraje Directo de Exportación.
- 3.6.6. Factoraje Directo de Importación.

CAPÍTULO IV.- ESTRUCTURACIÓN DE CRÉDITOS Y FLUJO OPERATIVO.

4.1. INTRODUCCIÓN.

- 4.1.1. Introducción a los créditos basados en C X C.
- 4.1.2. Ubicación de los créditos con base a su estructura crediticia.

4.2. LÓGICA DEL CRÉDITO.

- 4.2.1. Modelo de calificación de cartera.
- 4.2.2. Modelo de calificación del cedente.
- 4.2.3. Evaluación de créditos basados en C x C.
- 4.2.4. Matriz Riesgo - Producto.
- 4.2.5. Matriz Producto - Mercado.

4.3. VALUACIÓN DE CARTERA DE C X C.

4.3.1. Carteras concentradas.

4.3.2. Carteras diversificadas.

4.4. ESTRUCTURA DE LOS CRÉDITOS

4.4.1. El Aforo.

4.4.2. Ubicación de los productos de Factoraje de acuerdo a su estructura crediticia.

4.5. POLÍTICAS DE LOS PRODUCTOS.

4.5.1. Factoraje con recurso.

4.5.2. Factoraje Puro o Sin Recurso.

4.5.3. Factoraje a Proveedores.

4.6. AUDITORÍAS Y DICTÁMENES DE CARTERA.

4.6.1. Dictamen previo.

4.6.2. Dictamen de seguimiento.

4.7. INSTRUMENTACIÓN DE LA LÍNEA DE FACTORAJE

4.7.1. Flujo operativo

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES.

5.1. SITUACIÓN ECONÓMICA ACTUAL.

5.2. VENTAJAS PARA LOS CEDENTES.

5.3. VENTAJAS PARA LOS BANCOS (FACTORES).

5.4. OBSTÁCULOS EN EL DESARROLLO DEL FACTORAJE

5.4.1. Obstáculos psicológicos.

5.4.2. Obstáculos económicos y financieros.

5.5. EXPECTATIVAS.

ANEXOS

BIBLIOGRAFÍA

INTRODUCCIÓN

A raíz de los sucesos económicos sufridos en México a fines de 1994 y durante 1995, frecuentemente escuchamos acerca de la falta de liquidez en el sistema financiero mexicano y consecuentemente en las empresas industriales y comerciales de nuestro país.

La dinámica actual de nuestro país, sus nuevas políticas de apertura comercial, aunado al avance que han alcanzado otros países en sus mercados domésticos y externos, obligan al empresario mexicano a formular nuevas estrategias orientadas al logro de una posición preponderante en el mercado y, sobre todo, el conseguir que sus productos puedan competir con ventajas en cualquier mercado.

El empresario no debe conformarse con las prácticas bancarias tradicionales, sino que debe estar atento a toda nueva fórmula financiera.

Lo anterior lleva al empresario a buscar nuevas alternativas de financiamiento que le permitan obtener recursos para el desarrollo de la planta productiva de su empresa, que le permita hacer frente a las distintas necesidades de la empresa, en forma oportuna y ágil.

Así han surgido diversos sistemas nuevos de financiamiento, tales como: Aceptaciones Bancarias, Papel Extrabursátil, etc. y el **Factoraje**.

El Factoring o Factoraje Financiero es la herramienta administrativa y financiera de corto plazo que por su diseño ofrece grandes posibilidades para la industria y para el comercio. Es a través de la operación de Factoraje que el empresario logra resolver su problema de liquidez, ya que al vender toda o una parte de su cartera a la empresa de Factoraje, consigue con ello recuperar de inmediato una gran parte de la misma, incrementando su flujo en caja, sin incrementar sus pasivos. El empresario convierte en efectivo sus cuentas por cobrar, representadas por facturas, contra - recibos, u otros documentos similares catalogados como derechos de cobro.

El objetivo del presente trabajo de investigación, es dejar una constancia escrita del funcionamiento del Factoraje, su mecánica operativa y las ventajas que ofrece frente a otras fuentes de financiamiento de corto plazo.

- Capítulo I** En el primer capítulo se desarrollan los antecedentes y el surgimiento en el mundo del Factoring, los conceptos básicos del Factoraje y su ubicación en el Sistema Financiero Mexicano.
- Capítulo II** En el Capítulo II se desarrollan las principales fuentes de financiamiento a corto plazo, esto con el fin de ubicar al Factoraje como una de ellas, para posteriormente poder compararlo subrayando sus ventajas.
- Capítulo III** En el Capítulo III se explica brevemente la organización y funcionamiento de una empresa de Factoraje, asimismo se describen los diferentes tipos de servicios y productos que ofrece; lo anterior con el fin de que el lector comprenda el funcionamiento de estas empresas y conozca los diferentes servicios y productos que ofrecen.
- Capítulo IV** Las ventajas y desventajas del Factoraje Financiero son tratadas en el Capítulo IV, tanto como para el Acreditado o Cedente, como para la Empresa de Factoraje, se habla de costos y posibles obstáculos.
- Capítulo V** Por último en el Capítulo V se aterrizan todas estas ideas y se obtienen conclusiones.

Al final se presenta un Glosario de Términos de Factoraje que puede ser de gran utilidad al lector.

CAPITULO I. ASPECTOS GENERALES.

1.1.

Historia del Factoraje Resulta difícil precisar el origen de la figura del " Factoraje " tal como la conocemos hoy. Algunos historiadores estiman que fue probablemente hacia el año 600 A.C., sin embargo se tienen evidencias de mayor antigüedad. A continuación presentaremos su evolución a través del tiempo.

1.1.1. La Biblia No exactamente en la Biblia, pero sí en interpretaciones de ella en el Talmud de Babilonia hacia el año 3000 A.C., donde se señala una actividad en la que se describe a una clase de agente o representante que, a nombre de un tercero, contratava un negocio.

Este sujeto en cuestión generalmente era un viajero que representaba los intereses de quien contratava sus servicios, aprovechando que tenía que realizar algunos negocios propios.

Cabe señalar que en este antecedente, toda la confianza se depositaba en la persona que realizaba el servicio, ya que ésta, además de tener el compromiso de cerrar el trato, estaba obligada a conseguir las mejores condiciones posibles para su representado.

No existe evidencia que pueda probar que la relación entre el usuario del servicio y su representante, implicara una relación contractual. De igual forma tampoco se sabe si el servicio en cuestión fuera oneroso o gratuito. Aunque bien podía tratarse simplemente de cortesía entre comerciantes del mismo giro o bien un auxiliar entre familiares.

1.1.2.

El Código de Hamurabi Hamurabi, rey de Babilonia (1792-1752 A.C.), propició la estructuración del llamado Código de Ley el cual consta de 282 ordenanzas, dentro de las cuales se encuentra una que se refiere a un "agente" que actúa para un "principal" en la venta de bienes.

En esta ordenanza se detalla la manera en que era recompensado el "agente", lo cual presupone la existencia de una prestación de servicios profesionales.

A este tipo de agentes se les conocía con el nombre de DAMKARS, viajeros que transportaban la mercancía confiada para su venta en caravanas o en barcos.

1.1.3.

**Los
Caldeos**

Hacia el año 600 A.C. durante la cultura Neobabilónica de los Caldeos se sabe de la aparición de un comisionista, que mediante el cobro de una comisión, garantizaba a un tercero el pago de los créditos otorgados por éste.

1.1.4.

**Roma
antigua**

Hacia el año 240 A.C. existía en la antigua Roma la palabra para describir a los agentes que ahora conocemos con el nombre de **"factor"**, del verbo **"facere"** que en latín significa el que hace cosas.

Hay que aclarar la diferencia entre esta actividad y la derivada de un contrato muy similar denominada "mandato", en la cual una persona le encarga a otra que acepta mediante un contrato, realizar gratuitamente un acto determinado.

El factor en la Roma antigua no era un mandatario sino un auxiliar del hombre de negocios que se fue convirtiendo poco a poco en algo más que un agente, ya que también podía crecer por su propia cuenta y convertirse en comerciante, vendedor o comprador, completando el manejo de bienes en consignación.

1.1.5.

**Experiencia
Inglesa**

La figura de la Roma antigua del factor y las operaciones que este realizaba fueron superadas por nuevos conceptos.

La aparición más clara de los factores se da en los siglos XV y XVI, durante el gran período colonial inglés, cuando se dan las bases del concepto moderno del "Factoraje".

Con las exploraciones realizadas por el Viejo Mundo, se descubrieron nuevas tierras fértiles y sobre todo, la posibilidad de acrecentar su comercialización mediante la importación y exportación de productos.

Para realizar esta actividad fue necesario contratar los servicios de un intermediario que pudiera, a nombre de terceros, concretar la compra - venta de bienes.

La función principal de los factores, como intermediarios entre la Matriz y la Colonia, era la de vender la mercancía con la mayor ventaja posible, teniendo la obligación de custodiarla hasta la realización de la venta, así como del cobro de los importes correspondientes.

La diferencia de esta operación con el "depósito", consiste en que el factor tiene plena libertad de escoger las mercancías, sus clientes, las condiciones de compra - venta, precio y cobranza.

Este tipo de operación alcanzó gran auge dentro de la Colonia, a tal grado que los factores enviaban anticipos a los productores ingleses para que les enviaran mercancías al Nuevo Mundo.

A fines del Siglo XIX, cuando se promulgaron las Leyes Arancelarias, los factores habían adquirido un amplio conocimiento del mercado y una amplia capacidad económica, por lo que dejaron los nexos con la antigua civilización y se volvieron hacia los productos del país.

**El Factoraje
como una
Sociedad
Anónima**

Los factores de la industria textil inglesa, se fueron haciendo autónomos, no sólo tomaban la mercancía a consignación, sino que aprovechando su experiencia, autorizaban créditos a compradores, realizaban la cobranza y tenían funciones contables en el control de la operación del factoraje.

Con el desarrollo y perfeccionamiento de esta actividad, los factores dejaron de realizar su actividad individualmente, formando organizaciones que monopolizaron la actividad, las cuales se constituyeron en su mayoría como **sociedades**.

Al mismo tiempo que muchos comerciantes europeos crecieron y se convirtieron en empresas, muchos factores fueron desplazados, quedando en su lugar empleados directos de las empresas que ya no eran propiamente auxiliares sino dependientes.

Otra causa de la desaparición de los factores, fue el crecimiento de los negocios, lo que provocó la apertura de sucursales y agencias distribuidoras de bienes.

Ante esta situación el factor tuvo que adecuarse a las necesidades de esta nueva época y dejó de ser especialista de servicios, para transformar su actividad en un servicio financiero - administrativo, desarrollando las técnicas de información y cobro garantizado, a la vez que facilitó las ventas a crédito para transformarse posteriormente en empresa asesora.

A fines del siglo XIX las operaciones de factoraje se realizaban sin responsabilidad; esta figura se fue modernizando con el tiempo y a partir de 1950 se imitó el modelo americano de comprar facturas "sin riesgo" para el usuario en el caso de que el cliente no pagara, realizando labores de contabilidad y de cobranza.

Para 1960 dada la restricción de crédito mundial procedente de la Banca Comercial, la figura del Factoraje se fortalece, ya que fue usada por muchas empresas como una alternativa de financiamiento viable. Fue tal el éxito de este esquema de financiamiento a corto plazo, que los ingleses casi superaron los 100 millones de libras en la primera mitad de los años sesenta. De 1970 a la fecha, se han abierto muchas empresas dedicadas al factoraje.

1.1.6.

Experiencia Americana

El origen del modelo americano se dio en la colonia de Plymouth en Estados Unidos, donde se crearon sociedades dedicadas a la importación de bienes como zapatos, ropa de algodón y lana, herramientas y otros, los cuales eran traídos desde Inglaterra, principalmente.

La gran distancia entre dichos mercados provocó una gran demanda de los servicios del factor, y es así que sus servicios se volvieron imprescindibles al paso de los años a principios del siglo XIX, por la constante expansión del mercado americano hacia el Oeste.

Entre 1889 y 1905 desaparecieron las funciones de ventas que venían realizando los factores, convirtiéndose en banqueros especializados.

En 1890 se forzó a los textileros europeos a salirse del mercado americano con las Leyes Arancelarias. La Industria Textil Americana, tuvo que recurrir al factor quien proporcionó los siguientes servicios:

- Control de crédito y protección contra cuentas incobrables.
- Contabilidad detallada de las ventas.
- Cobranza de las cuentas por cobrar.
- Financiamiento de las cuentas por cobrar.

A partir de 1905 a esta función se le conoce como "Old Line Factoring", la cual fue aplicada a otros campos diferentes al de la Industria Textil.

Entre 1931 y 1933 se marca el despliegue de las empresas de factoraje en Estados Unidos debido, principalmente, a la crisis monetaria y bancaria durante la década de 1930. El acceso a créditos a corto plazo para las empresas era muy restringido, no así con el factoraje el cual tiene un vertiginoso crecimiento y una masiva utilización en casi todas las ramas económicas. La banca norteamericana prueba el potencial de este instrumento obteniendo excelentes resultados.

El Factoraje Operado por una Institución de Crédito

La lucha por no perder mercados cautivos así como conquistar nuevos sectores, son preocupaciones básicas de toda institución de crédito; por eso deben ofrecer, además de lo que la competencia ofrece, productos innovadores con costos y tasas competitivas, así como un mejor servicio.

En los años sesenta, los bancos norteamericanos promueven la formación de sociedades de factoraje de diversos países de Europa Occidental, creando sus propias cadenas de factoraje.

Posteriormente entran los bancos neoyorquinos de lleno al factoraje, coincidiendo con el establecimiento de las primeras sociedades de factoraje en otros países.

Actualmente, los grandes bancos norteamericanos tienen sus respectivos departamentos de factoraje ocupando un lugar preponderante a escala mundial por el volumen e importancia de las operaciones que manejan.

1.1.7.

Experiencia en México

El factoraje en México tiene sus antecedentes con las compras de cartera que se realizaban en la Merced y en el centro de la capital.

La empresa FIVE, del grupo Banamex, se inició ofreciendo un financiamiento de cuentas por cobrar documentadas a mediano plazo a las agencias distribuidoras de automóviles.

En México las primeras operaciones de factoraje fueron realizadas por sociedades anónimas, basadas en la experiencia del extranjero. Estas empresas de factoraje trabajaron al margen de la ley que regula a las Instituciones de Crédito, hasta enero de 1990 cuando fueron incluidas legalmente.

A principios de los sesenta aparecen en nuestro país las primeras dos empresas de factoraje, las cuales se dedicaron exclusivamente al factoraje con responsabilidad:

Walter E. Heller de México, S.A.: con la participación de Carlos Trouyet y Walter E. Heller Overseas Corp. de Chicago.

Corporación Interamericana, S.A.: con la participación del Grupo Interamericana y del Chase Manhattan, quien después vendió su parte al Wells Fargo Bank; ellos realizaron el primer financiamiento de cuentas por cobrar no documentadas y posteriormente por Corporación Interamericana Serfin, S.A. en 1967.

Tras la muerte del Sr. Trouyet en 1975, Walter E. Heller de México se fusionó con Corporación Interamericana, para fundar Factoring Interamericana, S.A. (actualmente Factoraje Serfin, S.A.). Ellos fueron los primeros en manejar el factoraje puro, es decir la compra de cuentas por cobrar sin recurso.

A finales de los setenta, en México operaban además, las siguientes empresas de factoraje: Prodelmex Bancrecer, S.A. de C.V., Factoring Banamex, S.A., Factoring Credimex, S.A. y Financiera Metropolitana.

Mientras tanto en otros bancos se manejaron cuentas por cobrar a través de crédito en libros, entre otros: Bancomer, S.A., Banco Mexicano, S.A. y Banco Internacional, S.A.

Posteriormente se intentó incluir al factoraje dentro de las actividades bancarias, creando el "Descuento de Crédito en Libros", figura similar al factoraje que se encuentra regulada por la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito.

El factoraje controlado por una Institución de Crédito o Grupo Financiero

Las Sociedades Anónimas ofrecen la posibilidad de que un socio mayoritario, persona física o moral, tenga el control y se beneficie al obtener utilidades que generen reparto de dividendos mediante una supervisión sobre el desarrollo de la empresa.

Por eso no sólo en México, sino en todo el mundo, fue más conveniente crear a las empresas Factor con Instituciones de Crédito y/o Grupos Financieros como sus accionistas mayoritarios.

En México, la ley mercantil permite la constitución y organización de empresas dedicadas al factoraje, no necesariamente como una Institución de Crédito. Sin embargo, son muy pocas las empresas de factoraje que no están vinculadas con Grupos Financieros ya que, en general, su operación normal no puede generar los flujos de efectivo suficientes, teniendo que recurrir al apoyo de inversionistas o financieros.

La relación entre la Empresa de Factoraje y la Institución de Crédito o Grupo Financiero se da bajo la siguiente forma:

La Empresa de Factoraje recibe apoyo financiero de la Institución de Crédito vía aportaciones, con las cuales cubre sus necesidades de efectivo, pero además se le asignan líneas de crédito con costos financieros ventajosos; en cambio la Empresa de Factoraje presta estos recursos financiando la cartera de terceros, cobrando una tasa de interés. En este tipo de relación se cuida siempre el costo - beneficio, tanto para la administración de la Empresa de Factoraje, como para la institución de Crédito o Grupo Financiero.

Por otra parte, el financiamiento por medio del factoraje a través de los bancos, requiere de la realización de estudios de crédito tomando en cuenta la situación financiera del cedente, así como del tipo de cartera.

En México todavía hay empresas de factoraje constituidas como Sociedades Anónimas que cuentan con el apoyo de Grupos Financieros, aunque no estén ligadas con la operación normal de los bancos o del mismo grupo, lo cual les permite utilizar líneas de crédito con base en situaciones ventajosas, que ofrece un diferencial a los accionistas en las operaciones de financiamiento.

Al principio de la década de los ochenta algunos bancos mexicanos incursionan en el factoraje con recurso y muy ocasionalmente al factoraje puro, sin llegar a darle gran importancia sino hasta el final de este periodo, probablemente por la existencia de otros tipos de créditos bancarios semejantes (Descuento de Crédito en Libros, Descuentos Mercantiles y Préstamos Quirografarios con Colateral). (*Ver Capítulo II, Fuentes de financiamiento a corto plazo*).

A partir de la estatización de la Banca Mexicana, decretada en 1982 por el entonces presidente, José López Portillo, la Banca se concretó a las funciones

de captación y canalización de recursos financieros enfocados al desarrollo de las actividades prioritarias del país.

Esto provocó que las Sociedades Nacionales de Crédito (Instituciones de Crédito actualmente), retiraran su apoyo a las empresas de factoraje.

Muchas empresas pequeñas de factoraje perecieron durante este periodo de recesión y sólo algunas sobrevivieron, otras fueron vendidas a particulares o al mismo grupo financiero del que formaban parte.

Después de la crisis sólo las empresas de factoraje que realizaban este tipo de análisis previo sobrevivieron, gracias a que contaban con el apoyo del banco.

Para 1985 la Factoring Serfin se consolidó como la empresa de factoraje más fuerte en México, seguida por Prodelmex, S.A., luego Factoring Banamex, S.A. y por último Factoring Credimex, S.A.

A partir de 1986 creció el interés por este tipo de servicio financiero, debido a la creciente necesidad de capital de trabajo de las empresas industriales y comerciales afectadas por la situación económica del país y por la inflación, así como por la aparición de nuevas variantes a este esquema de financiamiento.

**Nace la
AMEFAC**

En 1988 nace la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje, A.C. (AMEFAC) con el fin de promover su producto y ayudar a sus integrantes a estudiar el mercado que los rodea.

El 3 de enero de 1990 se publica en el Diario Oficial de la Federación que las empresas de factoraje financiero pasan a formar parte del Sistema Financiero Mexicano y que serán reguladas por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

Para 1990 la AMEFAC tenía registradas 69 empresas de factoraje, más otras 25 empresas que no estaban registradas.

De 1990 a 1991 el mercado del factoraje creció un 58% operando un volumen de \$5 billones; esto se debe a los siguientes factores:

- 1) Limitaciones en la banca comercial para financiar a las empresas, derivadas de restricciones impuestas por la S.H.C.P.
- 2) La velocidad del trámite que ofrecen las empresas de factoraje para autorizar operaciones.

De 1991 a 1992 el mercado creció 35.5%, debido al periodo de reconversión de empresas, generándose una demanda de créditos no tradicionales del factoraje, pero que fueron adecuados a las diferentes necesidades.

En 1993 la Banca fue nuevamente privatizada; el Gobierno de Salinas de Gortari adoptó políticas económicas orientadas a una apertura comercial privatizando y vendiendo muchas paraestatales sin que estuvieran preparadas para competir contra los mercados internacionales; por otra parte el gobierno mantenía un control sobre el tipo de cambio peso - dólar, sin dejarlo libre en función de la oferta y la demanda. En 1994 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio (TLC), sin lograr los resultados que muchos empresarios esperaban. Todas estas medidas implantadas por el gobierno, se tradujeron en una caída en las ventas de las empresas con el consiguiente incremento de sus inventarios; posteriormente llegaron los problemas de las carteras vencidas y su dificultad en la cobranza.

Es por eso que para 1993 se tenían registradas 55 empresas afiliadas a la AMEFAC, mientras que para mediados de 1994 quedaban 53 empresas.

Esta situación se agudizó después de la crisis de diciembre de 1994 y 1995, cuando se encareció el costo del dinero, muchas empresas se declararon en suspensión de pagos y el gobierno tuvo que realizar fuertes desembolsos para rescatar al sistema financiero mexicano que estuvo al borde de la quiebra.

**El Factoraje
como un
departamento
dentro de
un Grupo
Financiero**

Después de la crisis de 1995 que se inició en diciembre de 1994, las Empresas de Factoraje, así como las Instituciones de Crédito y Grupos Financieros, tenedoras de sus acciones, sufrieron fuertes pérdidas debido al crecimiento de la cartera vencida, así como al incremento en el costo del dinero.

Esta situación mermó su capital contable al grado de que ya no podían respaldar las inversiones y depósitos de los inversionistas, ya que lo poco que les quedaba estaba inmovilizado en reservas para cubrir créditos irrecuperables.

El Gobierno Federal acudió al rescate de la Banca destinando porcentajes importantes del P.I.B., lo cual fue cubierto con nuestros impuestos.

Hasta hace poco en México todas las empresas de factoraje eran filiales o subsidiarias de alguna Institución de Crédito o de alguna Casa de Bolsa, en la actualidad algunas empresas de factoraje se fusionaron con sus accionistas mayoritarios convirtiéndose en algún departamento, como sucede en otros países, donde las Instituciones de Crédito incorporaron un departamento de factoraje. Como por ejemplo, el Bank of America, El Citibank, el Manufacturers Hanover Corp. ,etc.

Ante esta situación y basándose en al experiencia de otros países, los Grupos Financieros buscaron la manera de fortalecer su capital, ya sea mediante aportaciones en efectivo de los accionistas o bien mediante la fusión de sus empresas subsidiarias, quedando eliminadas éstas y creando en su lugar departamentos que cubrieran sus funciones.

Tal fue el caso del Grupo Financiero Banamex Accival, que a finales de 1996 fue fusionado al Banco Nacional de México, S.A. junto con sus subsidiarias Banamex Factoraje, S.A. de C.V. y Arrendadora Banamex, S.A. de C.V. Las funciones de venían realizando estas empresas fueron cubiertas por los departamentos de: Financiamiento de Cuentas por Cobrar (en el caso de Banamex Factoraje, S.A. de C.V.) y Financiamiento Basado en Activos (en el caso de Arrendadora Banamex, S.A. de C.V.).

Las ventajas que ofreció este cambio fueron: el fortalecimiento de la estructura financiera de la Institución Financiera, mediante el incremento de su capital contable, la concentración y optimización de recursos manejados por una sola tesorería y, por último, el adelgazamiento de la estructura de personal.

Otra situación que motivó que los Grupos Financieros buscaran la fusión de algunas de sus subsidiarias, fue la entrada en vigor de la nueva Ley del Seguro Social en julio de 1997, con la creación de las AFORES y las SIEFORES.

Durante el segundo semestre de 1996, el Gobierno Federal publicó las bases para participar en la licitación de las empresas que se encargarían de Administrar los Fondos para el Retiro (AFORES), contempladas en la nueva Ley del I.M.S.S., bajo la estricta supervisión de la CONSAR, como organismo de supervisión y control. Dentro de estas bases se exige la constitución de las AFORES como Sociedades Anónimas de Capital Variable, con un capital social mínimo de 50 millones de pesos.

La experiencia en Chile con las A.F.P.'s (equivalente de las AFORES en México), demuestra que a más de 15 años de su creación, éstas habían logrado captar casi el 50% del P.I.B. en recursos destinados al ahorro para el retiro. Para las instituciones de crédito en México es de vital importancia lograr la mayor penetración en el mercado posible, ya que su futuro depende de cuántos recursos puedan captar. La institución financiera que tenga la mayor captación de recursos a largo plazo al menor costo, será la que podrá ofrecer las tasas de interés más competitivas y atractivas del mercado en cuanto a financiamiento, que es su principal fuente de ingresos. Por esta razón hemos observado a partir de febrero de 1997, una verdadera guerra publicitaria de las AFORES en todos los medios, con un gran derroche de dinero e inversión por parte de los Grupos Financieros que las respaldan, buscando la asociación con Grupos Financieros transnacionales.

Con la entrada de nuevas Instituciones de Crédito extranjeras en México, principalmente a partir de 1996, se observa una mayor competencia, por lo que las Empresas de Factoraje, ya sea como departamentos de un Grupo Financiero o como subsidiarias, tendrán que ofrecer un buen servicio en forma oportuna y a tasas competitivas.

Después de esta amarga experiencia, durante 1996 los bancos se volvieron más estrictos en relación con el análisis previo a la autorización de créditos, así como a las garantías, quedando prácticamente restringido el crédito a las grandes empresas.

Para el resto de 1997 y 1998 se espera una reapertura al crédito empresarial, siempre y cuando éste sea viable. El factoraje presenta ciertas modalidades en cuanto a su forma de cobranza y estructuración, que reducen el riesgo para este tipo de empresas. *(Ver Capítulo III, Modalidades del Factoraje y Capítulo IV, Estructuración de Créditos y Flujo Operativo).*

1.2. Algunas Definiciones del Factoraje

1.2.1.

Origen de la palabra factoraje

El sustantivo factoraje proviene del término latino "factor": el hacedor, el que hace, fabrica o crea cualquier cosa. El factor etimológicamente es la causa de algo. En español e inglés se dice factor. Al igual que en latín, de donde deriva la palabra: "facere" que es "hacer".

De la misma raíz etimológica provienen las palabras factoría (lugar donde se hacen las cosas), factura (hechura, en sentido estricto, o bien documento que otorga el factor donde se asienta el origen, costo y características de una transacción), facsímil (hecho a semejanza), etc.

En álgebra y aritmética, el factor es el submúltiplo, es decir una de las cantidades que se multiplican para hacer el producto.

El factoraje es entonces la acción de hacer, simplemente.

Factor también es el término con el cual se designó a los mercaderes desde la época colonial, como se comentó en los antecedentes históricos. Se llama entonces factoraje en comercio, al oficio, empleo u oficina del factor.

Por extensión, también se llama factoraje al arancel, comisión o porcentaje que se paga al factor por sus servicios de compra o venta de mercancías, cobranza, contabilidad, análisis de crédito y de mercado, financiamiento y otros.

En inglés se utiliza el término *factorage* (o bien su versión antigua *factoridge*) para el sustantivo; sin embargo se utiliza el gerundio *factoring* del verbo *to factor* (factorizar, facturar o "factorar"); el cual ha tenido gran aceptación incluso en países hispano parlantes como México y España. El término correcto en español es el de factoraje.

1.2.2.

Definición A continuación se presentan algunas definiciones clásicas del "factoraje":

"Factoraje es la venta en firme de cuentas por cobrar sin riesgo para el usuario, donde el factor asume el riesgo por cuentas incobrables y maneja todo lo relacionado con la cobranza".⁽¹⁾

Esta definición se aplica únicamente para el factoraje puro o sin recurso.
(Ver Capítulo III, Modalidades del Factoraje).

"El factoraje es un acuerdo mediante el cual el factor realiza la función de crédito y/o cobranza en favor de una empresa o comerciante (usuario), o compra en firme cuentas por cobrar originadas por operaciones de compra - venta de mercancías o derivadas de servicios, sin riesgo de pérdidas (por cuentas incobrables), ofreciendo además a su usuario otras operaciones conexas de naturaleza contable, administrativa y financiera.

Es decir, ofreciendo servicios de crédito garantizado y financiando capital de trabajo, cubriéndose con cuentas por cobrar e inventarios".⁽²⁾

En esta definición, la empresa de factoraje nuevamente garantiza al usuario la recuperación de las cuentas por cobrar deslindándolo de toda responsabilidad, como sucede en el factoraje puro; también están ofreciendo servicios contables y administrativos lo cual sucedía en el llamado factoring tradicional o modalidad de crédito en libros, el cual prácticamente no opera actualmente.
(Ver Capítulo III, Modalidades del Factoraje).

⁽¹⁾ Irwin Naitowe, "Modern Factoring" American Management Association, Inc. 1969 p.18: "Factoring is the outright sale of account receivable without recourse. The factor assumes the credit risk and handles all details of collection".

⁽²⁾ Jesús Motilla, op. cit.

"El factoraje moderno puede definirse generalmente como un arreglo continuo entre una empresa factor y un vendedor de bienes o servicios en cuenta abierta, por el cual el factor presta los siguientes servicios con respecto a las cuentas por cobrar derivadas de la venta de dichos bienes o servicios:

- a) Compra todas las cuentas por cobrar a cambio de efectivo inmediato.
- b) Mantiene el libro de cuentas y realiza todas las operaciones de contabilidad de dichas cuentas por cobrar.
- c) Realiza la cobranza y
- d) Puede asumir las pérdidas que puedan derivarse de la incapacidad financiera de cualquiera de los clientes (pérdidas por cuentas incobrables)".⁽³⁾

En esta tercera definición es necesario hacer las siguientes observaciones:

Primero, en el inciso (a) se habla de la compra de todas las cuentas por cobrar, lo cual no sucede así en la actualidad, ya que todas las empresas de factoraje se reservan el derecho de elegir el tipo de cuentas que van a financiar, basándose en un análisis previo de la cartera de los cedentes, así como del conocimiento del mercado. (*Ver capítulo IV, Estructuración de Créditos y Flujo Operativo*).

Segundo, el inciso (b) se refiere únicamente a la modalidad de crédito en libros, la cual prácticamente no se usa actualmente.

En el inciso (c) limita la cobranza por cuenta de la empresa de factoraje, lo cual se conoce como cobranza directa, aunque también la puede llegar a realizar el cedente. (*Ver Capítulo III, Modalidades del Factoraje*).

Por último, como ya se comentó, la pérdida por cuentas incobrables por parte de la empresa de factoraje sólo se aplica para el factoraje puro.

Podemos concluir que todas las definiciones coinciden en la cesión onerosa al factor de derechos emanados de facturas o contra - recibos.

⁽³⁾ Albert F. Reisman en su obra "What the Commercial Lawyers should know about Commercial Finance and Factoring": "Factoring is the purchase of accounts receivable, at the time of shipment of goods, without recourse to the assignor for any credits losses. Is essentially a service which includes prior investigation and approval for credit and lines for customers, bookkeeping, statements, receivable agings, and the assumption of credit risk of nonpayment at maturity".

Definición legal del factoraje

"Las sociedades que disfruten de autorización para operar como empresas de Factoraje Financiero, sólo podrán realizar las operaciones siguientes:

l. Celebrar contratos de factoraje financiero, entendiéndose como tal, para efectos de esta ley, aquella actividad en la que, mediante contrato que celebre la empresa de factoraje financiero con sus clientes (personas morales o personas físicas que realicen actividades empresariales) la primera adquiera de los segundos derechos de crédito relacionados con la proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, con recursos provenientes de las operaciones pasivas a que se refiere este artículo."⁽⁴⁾

Definición

Tomando en cuenta lo anterior, podemos definir el factoraje como un conjunto de servicios administrativos y financieros que se realizan mediante la cesión de créditos comerciales a corto plazo. El factor es una empresa de servicios que asesora a sus clientes y además les da capital de trabajo.

El factoraje proporciona los siguientes servicios:

a) Financiamiento.- A solicitud del cedente, el factor proveerá de anticipos en efectivo de un cierto porcentaje de la cesión de cuentas y documentos por cobrar.

b) Investigación de la clientela.- El factor investiga la solvencia y moralidad del comprador prospecto, indicando un límite de crédito y acondicionándola al tipo de cobranza, aforo, etc., con lo cual el cedente no tiene que crear un departamento de crédito especializado. (*Ver capítulo IV, Estructuración de Créditos y Flujo Operativo*).

c) Cobranza.- En este sistema generalmente el factor es quien se encarga de realizar la cobranza asimilando los costos derivados de la misma, aunque existen otras modalidades: (*Ver Capítulo III, Modalidades del Factoraje*).

d) Garantiza el cobro.- Al ser evaluado el riesgo por el factor, las fallas que existan son por cuenta del factor, es decir, el factor es responsable ante su cliente del riesgo de cuentas incobrables, si se trata de *factoraje puro* o sin recurso con lo cual evita a las empresas cedentes un trabajo laborioso y en ocasiones oneroso.

⁴ Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 3 de enero de 1990 y Reglamento para la Operación de Empresas de Factoraje Financiero del 16 de enero de 1991. Capítulo III Bis, Art. 45 A.

e) Contabilización de las ventas.- Cuando se trata de factoraje bajo la *modalidad de crédito en libros*, el cedente registrará todos los adeudos en uno solo a nombre del factor, en lugar de tener que registrar a cada uno de sus clientes, después de haberles transmitido sus cobros.

f) Guarda y custodia de documentos.- Al ceder sus cuentas por cobrar, los cedentes eliminan el riesgo que implica el manejo de dichos documentos, así como gastos administrativos.

1.2.3.

Usuarios del Factoraje

El factoraje es de gran utilidad a aquellas empresas que venden servicios y/o productos de consumo no perecederos en forma periódica, generalmente a corto plazo y con clientela diversificada.

El factoraje representa grandes ahorros para la pequeña y mediana empresa, que no pueden mantener especialistas en todas las áreas de responsabilidad para que orienten todos sus esfuerzos hacia la producción y distribución de sus productos y/o prestación de servicios.

El factoraje está enfocado a aquellas empresas que quieren reducir su rotación de cuentas por cobrar incrementando su liquidez y flujo de efectivo.

1.2.4.

El factoraje como técnica

Al principio, el factoraje implicaba sólo un servicio administrativo, con el tiempo se convirtió en una asesoría de crédito y cobranzas, registros de contabilidad y fuente de financiamiento.

Este dinamismo propició la creación de técnicas sofisticadas que regulan y auxilian este tipo de operaciones.

Hoy en día el factoraje implica el uso de tres tipos de técnicas: la financiera, la contable y la administrativa.

Es financiera porque es una forma de financiar capital de trabajo mediante una consultoría sobre crédito y cobranza.

Es contable porque emplea mecanismos y controles que le permiten medir la situación objetiva de la economía de una empresa.

Por último, es administrativa porque supervisa, mejora e implanta sistemas y procedimientos en beneficio de la empresa.

1.2.5.

**Sujeto,
objeto
y fines del
Factoraje**

Los elementos que intervienen en la relación jurídica derivada de esta actividad son los siguientes **sujetos**:

Factor: Persona física o moral que presta los servicios de factoring o factoraje.

Usuario o cedente: Persona física o moral que contrata los servicios del factor, cuando solicita financiamiento contra la entrega de facturas, también se le conoce como cedente.

Clientes o deudores: personas físicas o morales que adquieren mercancías o servicios del usuario, obligándose a pagarles en el corto plazo.

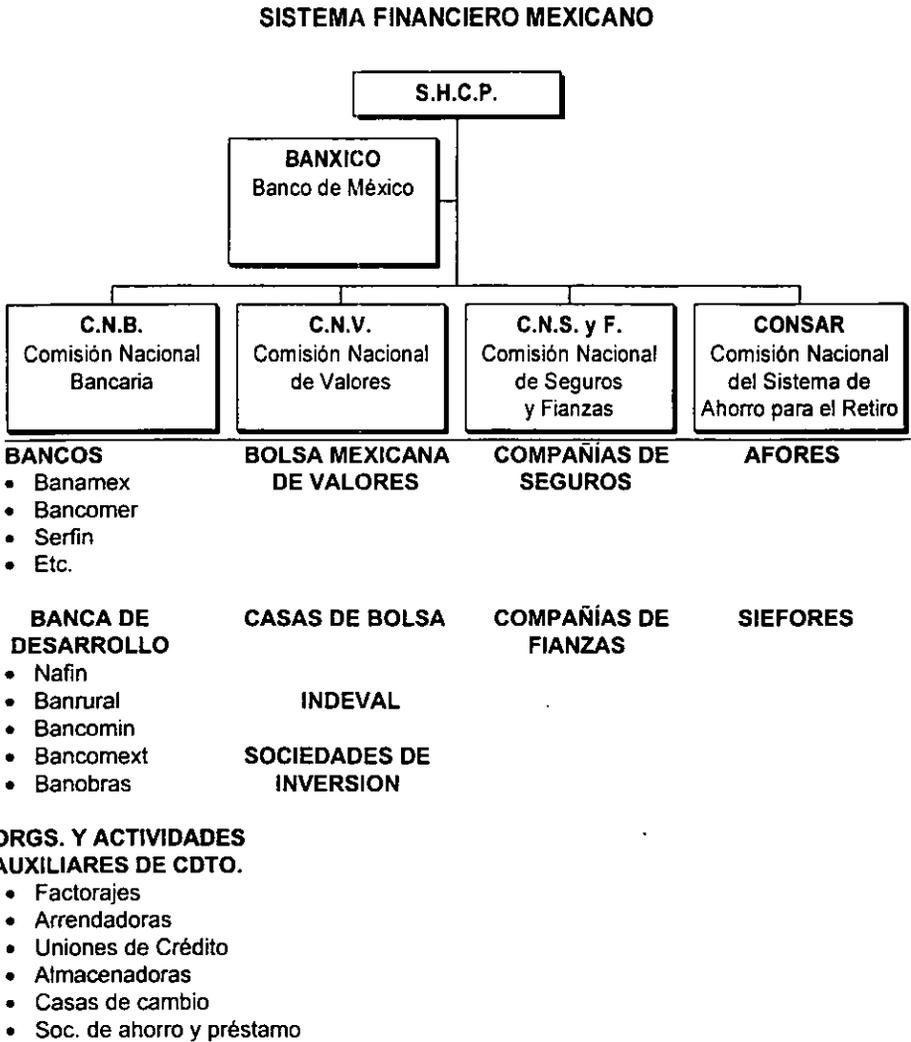
Dentro del contrato de factoraje sólo el factor y el usuario tienen obligaciones y derechos en forma recíproca mientras que los clientes o deudores no forman parte del mismo, pero la obligación queda relacionada con el contrato, ya que seguirá existiendo teniendo la obligación de pagar las mercancías o servicios adquiridos los cuales deberán ser pagados directamente al factor cuando se trata de cobranza directa, no en cobranza delegada.

El **objeto** u objetos dentro del factoring tradicional o crédito en libros, eran las cuentas por cobrar facturadas, siempre y cuando no estuvieran documentadas mediante títulos de crédito (los cuales eran financiados mediante descuentos mercantiles).

Actualmente los contratos de factoraje son muy flexibles y también permiten el financiamiento de títulos de crédito.

Por último los **fines** del factoraje son esencialmente los de proporcionar al usuario servicios conexos a sus ventas de mercancías o servicios, los cuales podrán variar dependiendo de las necesidades particulares de las partes, aunque hoy en día el fin principal es el financiamiento.

**1.3. Ubicación del
Factoraje dentro
del Sector Financiero**



CAPÍTULO II. DESCRIPCIÓN DE LAS PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO.

- 2.1.**
Características de las principales fuentes de financiamiento a corto plazo
- 2.1.1.**
Préstamo Quirografario
- Definición** También conocido como Préstamo Directo, es el crédito otorgado por una Institución de Crédito a una persona física o moral quien se obliga mediante un pagaré a devolver la cantidad solicitada a la fecha de vencimiento. Se le llama quirografario ya que la garantía descansa en la firma del acreditado por su reconocida solvencia, puesto que ya que no cuenta con una garantía real o tangible, aunque se puede solicitar una garantía colateral o aval. Los intereses pueden ser anticipados o al vencimiento.
- Normas del crédito** En virtud de que se carece de una garantía real y no se conoce el destino de este tipo de préstamo, su uso es muy restringido y sólo se ve en empresas o personas físicas con una gran solvencia y reconocido prestigio.
- Se recomienda no otorgar este tipo de préstamos por montos mayores al 20% del capital contable de las empresas. Asimismo, deberá estudiarse la situación financiera de aquellos clientes que hagan un uso permanente, presentando renovaciones frecuentes sin pagos parciales.
- Plazo** Los plazos máximos de disposición en M.N. deberán ser de 30 a 90 días, aunque podrán ser renovados en forma parcial o total por otro pagaré
- Garantía** El préstamo no cuenta con una garantía específica real ya que se otorga en función de la solvencia moral del acreditado.
- Para disminuir el riesgo en estas operaciones se solicitan adicionalmente uno o varios avales. Si se trata de préstamos quirografarios en dólares para el apoyo de empresas exportadoras, el plazo y monto del préstamo deberá ser acorde con las facturas de exportación; en caso de que no cuenten con ingresos en dólares se recomienda condicionar a la contratación de una cobertura cambiaria.

Cuando se reciban avales de personas morales se deberá verificar que la empresa tenga previsto dentro de su objeto social poder otorgar avales a favor de terceros, además de que la(s) persona(s) que firma(n) cuenten con las facultades para avalar.

2.1.2. Préstamo con colateral

Definición Financiamiento de un porcentaje del valor nominal de los títulos de crédito que el acreditado endosa en garantía a favor del Banco, siempre y cuando los títulos provengan de una operación comercial; además se deberán anexar los documentos que les dieron origen, como contratos de compra - venta, facturas u otros.

Normas del crédito Aplican las mismas normas previstas en los préstamos directos, siempre y cuando los documentos ofrecidos como colateral provengan de operaciones mercantiles.

El monto del crédito no podrá ser igual al 100% del valor total de la garantía, en general se financiará hasta el 80% de la misma como máximo.

La garantía colateral puede manejarse al cobro o en custodia (guarda), de acuerdo a lo siguiente:

- a) **Al cobro.**- Cuando la Institución de Crédito tramita el cobro de los documentos en colateral y su importe se aplica al pagaré suscrito.
- b) **En custodia.**- Cuando el Banco mantiene en custodia los documentos ofrecidos como garantía colateral, hasta que el acreditado liquida el importe del préstamo y los rescata para cobrarlos directamente.

Los documentos ofrecidos como colateral deberán vencer dentro del plazo, entre la fecha de suscripción del pagaré y su vencimiento. Este tipo de operaciones deberá celebrarse únicamente con clientes de comprobada solvencia moral y económica, en virtud de que se presta a que el colateral no provenga de ventas efectivamente realizadas.

Plazo Cada operación tendrá un plazo máximo de 180 días, siempre y cuando los documentos venzan dentro del plazo pactado.

Al igual que en los préstamos quirografarios, se pueden renovar los pagarés presentando nuevos documentos endosados como garantía colateral.

Garantía El préstamo se otorga contra la firma del pagaré y la garantía se constituye por el total de los documentos endosados al Banco, provenientes de la compraventa de mercancías y/o servicios, los cuales son detallados al reverso del pagaré.

El pagaré deberá contener la siguiente información:

- Indicar que es un pagaré.
- Importe del pagaré.
- Lugar y fecha en que se suscribe.
- Lugar en donde deberá realizarse el pago.
- Fecha de vencimiento.
- Promesa incondicional de pago.
- Nombre y firma del suscriptor.
- Nombre del beneficiario.
- Nombre y firma del cedente.
- Nombre y firma del aval (en su caso).

Para disminuir el riesgo en este tipo de operaciones se podrá operar con cesión formal de derechos de cobro, de las obras, ventas o servicios realizados por el acreditado a su clientela. Esta cesión de derechos deberá formalizarse mediante contrato certificado ante Corredor Público o Notario.

Los préstamos representan sólo una parte del valor nominal de los documentos colaterales, de manera que se conserve un cierto margen de garantía denominado **aforo**, el cual puede variar en función de la evaluación de riesgo del acreditado así como del tipo de clientes de donde proviene el colateral.

2.1.3.

Descuento Mercantil

Definición Es la operación mediante la cual el acreditado (persona física o moral) cede en propiedad a una Institución Financiera títulos de crédito no vencidos, letras de cambio o pagarés a corto plazo (no menor de 15 días), provenientes de la compra venta de mercancías o del uso de servicios. A cambio el cedente cobra anticipadamente el importe del documento, una vez que la Institución Financiera le descuenta los intereses.

Normas del crédito En el caso de que se presente una letra de cambio, ésta deberá contener la siguiente información:

- Mencionar que se trata de una letra de cambio.
- Importe de la letra.
- Lugar y fecha en que se suscribe.
- Lugar donde deberá realizarse el pago.
- Fecha de vencimiento.
- Orden incondicional del girado para pagarle al beneficiario.
- Nombre del girado.
- Nombre del beneficiario.
- Nombre y firma del cedente.
- Nombre y firma del aceptante.
- Nombre y firma del aval (en su caso).

Si se trata de un pagaré, este deberá contener la misma información solicitada en los préstamos directos con colateral. (**Ver pag.23**).

En este tipo de operaciones, preferentemente deberán descontarse documentos de varios girados a fin de diversificar el riesgo. También se debe tener cuidado con la selección de los documentos ya que la negociación de este tipo de papel, facilita la simulación de operaciones a fin de obtener recursos.

Plazo El plazo máximo de estas operaciones es de 180 días; sin embargo, se recomienda descontar documentos a plazos no mayores de 90 días.

Garantía Al momento en que la Institución de Crédito se convierte en la propietaria del documento descontado, lo puede hacer efectivo al vencimiento con el suscriptor; además, puede ejercer acción cambiaria contra el cedente y/o demás avalistas. Si se trata de personas morales se deberá constatar que la(s) persona(s) que firma(n), cuente(n) con los poderes suficientes para otorgar y suscribir títulos de crédito en nombre de la empresa.

2.1.4.

Descuento de crédito en libros

Definición " Los créditos abiertos en los libros de comerciantes podrán ser objeto de descuento, aun cuando no estén amparados por títulos de crédito suscritos por el deudor, siempre y cuando reúnan las siguientes condiciones:

- Que los créditos sean exigibles al término o con previo aviso preestablecido.
- Que el deudor haya manifestado por escrito su conformidad con la existencia del crédito.
- Que el contrato de descuento se haga constar en póliza a la cual se adicionarán las notas o relaciones que expresen los créditos descontados, mencionando el importe de los créditos, el tipo de interés pactado y los términos y condiciones de pago.
- Que el descontatario entregue al descontador letras giradas a la orden de éste, a cargo de los deudores, en los términos convenidos para cada crédito. El descontador no quedará obligado a la presentación de estas letras para su aceptación o pago, y sólo podrá usarlas en caso de que el descontatario lo faculte expresamente al efecto y no entregue al descontador, a su vencimiento, el importe de los créditos respectivos...

Sólo las Instituciones de Crédito podrán celebrar las operaciones a que se refiere este capítulo."⁽⁵⁾

Cabe señalar que este crédito también puede otorgarse a otro tipo de empresas, tales como: manufactureras, de servicios o constructoras siempre y cuando existan cuentas por cobrar generadas por la operación.

Mediante esta operación las empresas pueden descontar sus ventas no documentadas mediante títulos de crédito con Instituciones de Crédito, recibiendo en forma anticipada el importe de esas ventas menos los intereses y comisiones respectivas. La empresa entrega al Banco las notas de remisión, contra recibos o facturas, acompañadas de una letra de cambio sin aceptar, girada por el cedente a favor del la Institución de Crédito a cargo del deudor quien, además, deberá manifestar por escrito su conformidad con el adeudo.

(5) Código de Comercio, Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, Editorial Porrúa, S.A. 1985. Arts. 288 y 290.

Normas del crédito	Se recomienda no otorgar créditos al solicitante por montos mayores al 50% de su activo circulante. Las ventas financiadas deberán ser a cargo de almacenes o industrias de reconocida solvencia, las que deberán proporcionar una lista de sus proveedores donde se indique la forma de operar las letras de cambio, notas de remisión, facturas o contra recibos.
Plazo	En general el vencimiento de las letras giradas por el cedente no podrá ser mayor de 90 días, salvo previa autorización del Banco.
Garantía	Esta operación se instrumenta mediante un contrato de apertura de crédito con garantía prendaria, donde se estipula: el plazo, monto, tasa de descuento, forma de pago y condiciones generales de operación. Se incluirá una relación con los nombres y domicilios de los deudores, importe de los créditos y fecha de vencimiento.

2.1.5.

Préstamo Prendario

Definición	Préstamo sobre un porcentaje del valor de una prenda que el acreditado cede en garantía a la Institución de Crédito. Se instrumenta mediante un pagaré donde el acreditado se obliga a pagar el monto del préstamo a la fecha de vencimiento pactada. Los datos de identificación y el valor de la prenda deberán quedar anotados en dicho pagaré.
Normas del Crédito	En general, el importe del préstamo no deberá ser mayor al 70% del valor de avalúo de la prenda realizado por la Institución de Crédito, valores que generalmente, son muy conservadores.

Las prendas (generalmente materia prima) ofrecidas en garantía, deberán cumplir con las siguientes características:

- Si se trata de materia prima deberá ser producto terminado, no se recibirá materia prima en proceso y rara vez se aceptará materia prima antes de ser transformada mediante un proceso productivo.
- No se recibirán perecederos.
- Que no se vuelvan obsoletos fácilmente.
- Que tengan un mercado secundario que permita su fácil realización.
- Que no haya sido ofrecida previamente en garantía a otra Institución de Crédito.
- Mercancía o bienes que se presten a la especulación, tales como: leche, azúcar, etc.

Deberá verificarse previamente que la prenda cumpla con todas estas características, después deberá depositarse en almacenes de depósito para su custodia debidamente amparadas por certificados de depósito con su correspondiente bono de prenda; por último, deberá asegurarse a favor de la Institución de Crédito, en el entendido de que el seguro será por cuenta del acreditado.

Plazo El plazo deberá estar en función del ciclo operativo de la empresa y en general no deberá ser mayor a los 180 días. Una vez constituida la prenda mediante un certificado de depósito, el pagaré deberá vencer 5 días antes del certificado respectivo.

El crédito podrá ser renovado aplicando las mismas restricciones que en los préstamos con colateral, siempre y cuando quede establecida la nueva prenda antes de operar.

Garantía En general los préstamos no deberán exceder del 70% del valor de la prenda, aunque este porcentaje podrá ser mayor (hasta el 100%) si se trata de créditos con prenda de granos y otros productos agrícolas, cuyo consumo se clasifique como de interés público, de acuerdo a las condiciones que establezca el Banco de México.

Existe una gran variedad de bienes que pueden formar la prenda para garantizar un préstamo prendario:

Productos Agrícolas.- Generalmente se depositan en Almacenes Generales de Depósito y contra la entrega de los certificados y bonos de prenda que les expiden se otorga el préstamo prendario, siempre y cuando no se trate de productos perecederos, previo dictamen del departamento agropecuario.

Unidades automotrices adquiridas.- Este tipo de crédito se conoce como financiamiento de Plan Piso y será tratado posteriormente.

Productos terminados o materias primas.- se pueden otorgar en garantía ya sea almacenándolos en Almacenes Generales de Depósito, obteniendo los certificados de depósito correspondientes, o bien conservarlos en los propios almacenes del acreditado, debidamente acondicionados y también expidiendo certificados de depósito, aunque en algunas ocasiones el Banco acepta Recibos Confidenciales, cuando se trata de empresas de bajo riesgo y una alta calidad crediticia. En ambos casos deberá de verificarse que no sean productos obsoletos.

Títulos y valores.- podrán ser entregados en prenda físicamente, acciones, obligaciones, pagarés, bonos u otros títulos. Si se trata de acciones, a este tipo de préstamo se le conoce como Caucción Bursátil y éstas deberán ser depositadas y custodiadas ante el INDEVAL; dependiendo del grado de bursatilidad de las acciones (inversiones), será la proporción mínima la que deberá guardar su valor contra el monto del préstamo; para la instrumentación de este tipo de crédito se requiere de la firma de un contrato.

Cabe señalar que el acreedor del préstamo prendario está obligado a:

- La guarda y conservación de los bienes o títulos ofrecidos en prenda.
- Ejercitar todos los derechos inherentes a los gastos por cuenta del deudor.

Si el precio de los bienes o títulos dados en prenda disminuye de tal manera que no baste para cubrir el importe de la deuda más un 20% adicional, el acreditado tendrá cierto tiempo para resarcir la cobertura pactada, de lo contrario el acreedor podrá proceder a la realización de la prenda.

2.1.6.

Financiamiento de Plan Piso

Definición Es un préstamo prendario que se otorga a los distribuidores de la industria automotriz; el destino del crédito es la adquisición de unidades nuevas para mantenerlas en exhibición en sus locales comerciales.

Mediante acuerdos comerciales entre las armadoras y las Instituciones de Crédito, se les liquidará a las primeras el monto de las unidades adquiridas por cuenta del distribuidor, quien sólo se encargará de recogerlas.

Normas de crédito Este crédito se instrumenta mediante la suscripción de un pagaré a favor de la Institución de Crédito al amparo de un contrato de apertura de crédito con vigencia máxima de 2 años, el cual será dispuesto el segundo año previa revisión y autorización del nivel facultado correspondiente, aunque generalmente se realiza por un año.

Deberá cumplir con las siguientes condiciones:

- El distribuidor deberá tener 2 años como mínimo, de establecido o en su defecto, una experiencia en el ramo, equivalente.
- Deberá estar debidamente autorizado por la armadora como concesionario para la venta de unidades nuevas.
- Las unidades financiadas deberán estar físicamente en la sala de exhibición o bodega del acreditado.

- Las unidades deberán estar aseguradas durante el traslado de la armadora a la distribuidora y durante el tiempo que se mantengan en exhibición; en caso de que la distribuidora no cuente con un seguro vigente, el banco contratará un seguro por cuenta del acreditado.
- El distribuidor liquidará los pagarés al momento de vender las unidades o a su vencimiento.
- En general se financiará hasta el 90% del valor en planta de las unidades, el resto deberá ser aportado por el acreditado con recursos propios.

En cuanto a la instrumentación del crédito, se deberá establecer un contrato de apertura de crédito, quedando los socios principales como deudores solidarios o bien la inmobiliaria propietaria del inmueble ocupado por la agencia automotriz (en su caso). La disposición se realiza mediante la entrega de pagarés suscritos a favor de la Institución de Crédito con garantía prendaria sobre las unidades, para lo cual se designa un depositario de la prenda, el cual debe ser el principal de la empresa.

La vigencia máxima del contrato será por 2 años; el cliente podrá hacer uso de su línea de crédito de manera revolvente sin exceder su límite durante un año. En caso de que la experiencia obtenida haya sido satisfactoria, podrá seguir disponiendo por un segundo año más bajo las mismas condiciones, previa estudio de crédito y autorización correspondientes.

Plazo Los créditos se otorgan en general a 28 días, pudiendo ser renovados como máximo por dos periodos iguales adicionales, mediante la liquidación del 10% del crédito, siempre y cuando la(s) unidad(es) se encuentre(n) pendiente(s) de vender y que sean de último modelo.

Garantía Las unidades nuevas financiadas deberán quedar en poder del depositario.

Se recomienda contar con deudores solidarios en los contratos y aval en los pagarés, procurando que sean de la tenedora de las acciones de la acreditada o bien de los principales accionistas.

También se deberán realizar visitas y supervisiones a fin de garantizar que las unidades financiadas se encuentren en exhibición y que no estén otorgadas en garantía a favor de otras Instituciones de Crédito.

Se pueden solicitar garantías reales adicionales, la cual podrá ser una prenda o una hipoteca, sobre bienes del acreditado o de un tercero.

2.1.7.

Crédito en Cuenta Corriente

Definición

También conocida como línea de sobregiro, es aquella línea de crédito que se establece en alguna(s) cuenta(s) de cheque(s) del acreditado para cubrir alguna necesidad eventual de tesorería transitoria por un corto periodo, durante el cual el acreditado puede disponer discrecionalmente de recursos hasta por un límite máximo de crédito.

Es una línea de crédito revolvente ya que el acreditado puede hacer retiros y pagos con abono o cargo a dicha(s) cuenta(s) cada vez que lo requiera, sin excederse del límite máximo de la línea de crédito.

Normas del crédito

Generalmente se dispone mediante cheques girados a favor de sus acreedores, proveedores u otros, dentro del límite máximo establecido.

Para formalizar este tipo de crédito, se deberá celebrar un contrato donde se estipulen: la vigencia, plazo máximo de las disposiciones, límite máximo de crédito, comisiones, tasa de interés, etc.

El monto de este tipo de crédito no deberá exceder del 10% del activo circulante del acreditado; se recomienda solicitar la fianza de otras empresas del grupo o bien de los accionistas principales.

Este tipo de créditos es muy riesgoso para las Instituciones de Crédito ya que no se cuenta con garantías reales, además permite el uso discrecional al acreditado sin tener un control sobre su destino; por lo anterior, este tipo de créditos está restringido a aquellas empresas con un alta calidad crediticia y reconocida solvencia moral y económica.

Debido al alto riesgo que representa este tipo de operaciones, su costo financiero es muy alto; generalmente se cobra un 1% de comisión de apertura sobre el límite máximo de la línea de crédito y los intereses se cobran a razón de T.I.I.E. X 3.00.

Excepcionalmente podrán otorgarse líneas de sobregiro transitorias no contractuales para cubrir alguna necesidad extraordinaria de fuerza mayor, a aquellas empresas de gran importancia para la Institución de Crédito, que le deriven importantes negocios y que gocen de una reconocida solvencia moral y económica. Aunque pueden solicitarse garantías reales adicionales, no es frecuente su uso.

Plazo La vigencia del contrato no deberá ser mayor a un año, pudiendo ser renovado por otro periodo igual, previo estudio de crédito y autorización correspondiente para elaborar un nuevo contrato.

Las disposiciones no deberán exceder de tres días hábiles; de no ser liquidadas al término de este periodo se cobrará una tasa moratoria, generalmente igual a 1.50 veces la tasa ordinaria.

Garantía Este tipo de crédito está respaldado únicamente por la firma del acreditado, por lo que se recomienda solicitar la fianza de los principales accionistas de la empresa y/o de otras empresas del grupo (en su caso).

Podrá solicitarse una garantía real, la cual podrá ser prendaria o hipotecaria, sobre bienes del acreditado o de un tercero, siempre y cuando ésta quede constituida en primer lugar a favor de la Institución de Crédito.

2.1.8.

Aceptaciones Bancarias.

Definición Son letras de cambio a través de las cuales las empresas obtienen financiamiento en el mercado de dinero no bancario, mediante el endoso o aval de una Institución de Crédito, la cual garantiza el pago del documento a su fecha de vencimiento. Estos instrumentos son comprados y vendidos en la Bolsa Mexicana de Valores siendo colocados a través de los Agentes y Casas de Bolsa o los propios Bancos que los avalan. A este último paso se le conoce como bursatilización de los instrumentos.

Es una operación de crédito en cuenta corriente, mediante la cual una Institución de Crédito acepta letras de cambio giradas por sus clientes a su orden, endosándolas en blanco con la leyenda de "sin protesto", las cuales son colocadas en el mercado de valores de acuerdo a la tesorería de cada Banco.

La emisión de aceptaciones bancarias podrá hacerse en forma masiva, contando con el apoyo de los agentes de valores y casas de bolsa, que intervienen en el mercado de dichos títulos por lo que este tipo de operaciones son muy comunes en grupos financieros integrados por un Banco y una Casa de Bolsa, además suelen bursatilizar paquetes de créditos otorgados a un grupo de clientes selectos con ciertas características, ya sea con recursos propios o redescontados.

Las aceptaciones bancarias deberán apegarse a los lineamientos del mercado de valores y del mercado financiero a corto plazo.

En México el mercado de valores está representado principalmente por los Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES), Papel Comercial, los Pagarés y las Aceptaciones Bancarias.

**Normas de
Crédito**

Se requiere de la firma de un contrato de apertura de crédito, disponible mediante el giro de letras de cambio endosadas en blanco a favor del Banco con la cláusula "sin protesto", para que la Institución de Crédito las avale y gestione su colocación en el mercado de valores.

Los clientes potenciales para este tipo de servicio son los siguientes:

- Clientes con líneas autorizadas de préstamos quirografarios.
- Nuevos clientes.
- Accionistas que efectúen préstamos a sus empresas.

El monto máximo por el conjunto de emisiones será igual al 80% del capital contable de la Institución de Crédito.

El pago de las letras de cambio se realizará por conducto del Instituto Nacional para el Depósito de Valores (INDEVAL) el día de vencimiento de la emisión para lo cual el acreditado deberá fondear previamente al Banco, para que éste efectúe el pago.

El acreditado no podrá hacer abonos parciales, pagos anticipados, ni renovar letras de cambio que ya se hayan emitido.

El costo financiero dependerá entre otros factores: de la calidad del acreditado, del costo de la colocación de la Institución de Crédito y de la reciprocidad que le derive.

Plazo

La vigencia de esta línea será de un año, documentada a plazos múltiples de 7 días no mayores a los 182 días.

El vencimiento de las aceptaciones no deberá exceder al vencimiento del contrato.

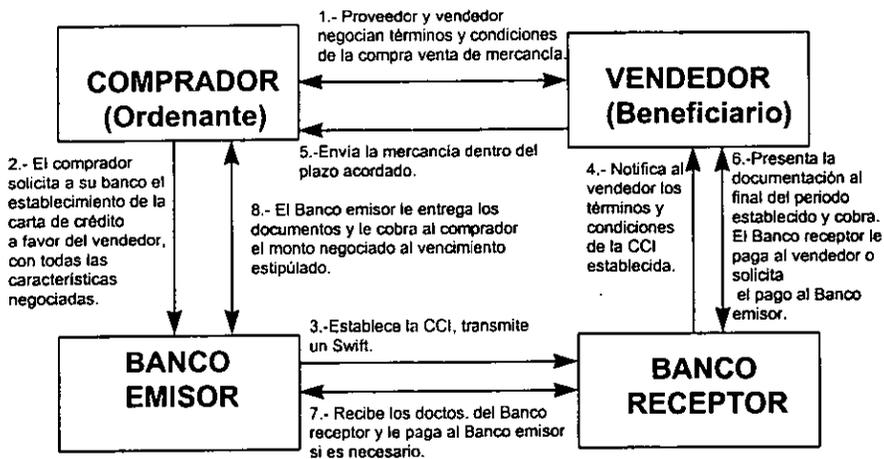
Garantía

Estas operaciones se instrumentan mediante un contrato de apertura de crédito disponible para aceptaciones bancarias, ya sea mediante una carta convenio, un pagaré o una letra de cambio. En todos los casos será válido con la firma del acreditado y deudores solidarios que se consideren necesarios.

2.1.9.
Créditos
Comerciales

Definición Son un instrumento mediante el cual se garantiza el compromiso formal y por escrito de liquidar al beneficiario (vendedor) por cuenta del ordenante del crédito (comprador), las cantidades correspondientes contra la entrega de la documentación estipulada en el contrato, siempre y cuando se cumplan todas y cada una de las condiciones pactadas entre el vendedor y el comprador dentro de su vigencia. El propósito de las cartas de crédito es el de crear un ambiente de confianza entre el ordenante y el beneficiario, con base en las obligaciones que adquieren el Banco o Bancos que intervienen, ya sea en operaciones domésticas (dentro del país), como con el extranjero.

El siguiente diagrama ilustra la operación, así como las partes que intervienen en el:



El comprador y el vendedor negocian los términos de venta: periodos de entrega, embarques parciales, transbordos, quién paga el seguro, el flete, documentación, puerto de embarque, punto de entrega, etc.

El comprador acude con su Banco (Banco Emisor) y le solicita el establecimiento de una carta de crédito a favor de su proveedor (vendedor), para lo cual firma una solicitud contrato donde se señalan todos los términos y condiciones pactados entre el vendedor (beneficiario) y el comprador (ordenante). El ordenante deberá contar con una línea de crédito con el Banco Emisor.

El Banco Emisor revisa que no haya incongruencias en la solicitud del ordenante, y envía un mensaje vía Swift al Banco Corresponsal (Banco Receptor) donde se ubica el beneficiario. Una vez que el Banco Receptor lo recibe, le notifica al beneficiario del establecimiento de la carta de crédito a su favor, así como de los términos en que quedó establecida.

El vendedor una vez que revisa que los términos de la carta de crédito son los mismos que había pactado con el comprador, procede a fabricar y enviar la mercancía, junto con la documentación pactada.

Por último, el ordenante revisa que la mercancía y documentación venga conforme a lo solicitado; en caso contrario tendrá el derecho de aceptar o no las discrepancias, en el entendido de que si las acepta tendrá que pagar el valor negociado de la carta de crédito al Banco Emisor para que éste notifique al Banco Receptor y el vendedor reciba su pago.

Modalidades

Por su naturaleza pueden ser:

Revocables.- Cuando cualquiera de las partes involucradas puede cancelarlas en el momento que quiera. Por razones obvias este tipo de cartas de crédito no se operan.

Irrevocables.- Cuando no pueden ser canceladas unilateralmente, sólo cuando existe un acuerdo entre todas las partes involucradas.

Por el compromiso del Banco Receptor pueden ser:

Notificadas.- cuando el compromiso del Banco receptor se limita a avisarle al beneficiario del establecimiento de la carta de crédito, una vez que recibe el swift del Banco emisor, quien tendrá el compromiso directo ante el vendedor de pagarle.

Confirmadas.- cuando el Banco receptor agrega su compromiso de pago directamente al beneficiario, además de avisarle sobre el establecimiento de la carta de crédito a su favor. Para que un Banco receptor pueda confirmar cartas de crédito, se requiere de una línea de crédito entre el Banco emisor y el banco receptor.

Este tipo de operaciones es más frecuente, ya que facilita al vendedor las gestiones de cobro de la carta de crédito directamente con un Banco receptor que se encuentra en su misma plaza.

Por su forma de pago pueden ser:

A la vista.- Se pagan al momento de recibir la mercancía junto con los documentos que la acompañan.

De aceptación.- Cuando el vendedor le otorga cierto plazo al comprador para que le pague la mercancía; generalmente este plazo se inicia con la fecha de embarque de la mercancía.

Por su forma de uso pueden ser:

Revolventes.- una vez que han sido utilizadas parcial o totalmente pueden volver a ser dispuestas nuevamente dentro de su vigencia.

No revolventes.- Una vez que son utilizadas ya no pueden volver a utilizarse.

Transferibles.- Cuando el beneficiario está facultado para ceder sus derechos, parcial o totalmente a favor de un tercero.

Intransferibles.- Cuando el beneficiario no está facultado para ceder sus derechos a favor de un tercero.

**Normas de
Crédito**

La mercancía deberá venir consignada y asegurada a favor del Banco emisor, por lo que para liberar la mercancía de la aduana el comprador deberá solicitarle al Banco emisor un endoso (generalmente al reverso de la guía aérea, marítima o algún otro documento equivalente).

El endoso de dicho documento será entregado por el Banco al ordenante contra el pago de la carta de crédito si es a la vista; en caso de que se trate de una carta de crédito de aceptación, el comprador deberá entregar una carta dirigida al Banco donde lo libere de toda responsabilidad y acepte cualquier discrepancia que pudiera presentarse.

Plazo

En general las cartas de crédito se establecen por periodos no mayores a los 180 días. En cuanto a los periodos de aceptación éstos no podrán ser mayores de un año, aunque en general es raro encontrar cartas de crédito con periodos de aceptación mayores a los 180 días.

Garantía Como se comentó en este tipo de créditos, la garantía es la mercancía financiada, la cual deberá venir consignada y asegurada a favor del Banco emisor.

En caso de clientes con una deficiente situación financiera, o bien con una línea de crédito saturada, se podrán establecer "cartas de créditos con provisión de fondos" (prepagadas), en las cuales el ordenante deberá comprar un giro a nombre del Banco emisor por el monto máximo negociable de la carta de crédito deseado.

En caso de personas morales se recomienda que los principales accionistas se constituyan como deudores solidarios, o en su defecto otras empresas del grupo, principalmente inmobiliarias.

También podrán solicitarse garantías prendarias o hipotecarias adicionales, dependiendo del analista financiero.

2.2. Diferencias entre el factoraje financiero y el D.M., D.C.L. y el P.D.C.

**El factoraje
suele
confundirse** Frecuentemente se confunde el factoraje con el préstamo de dinero o el descuento de documentos. Aunque ambas operaciones son medios de financiamiento, no obstante presentan importantes diferencias.

En el factoraje financiero el propietario de un crédito documentado por: una factura, contra recibo, letra de cambio o pagaré, transmite la propiedad de la misma a otra empresa, la cual le entrega dinero y adquiere el derecho de cobro del crédito. Mientras que en la mayoría de las operaciones el deudor del crédito es quien tiene que pagar, excepto cuando existe responsabilidad solidaria, donde paga el propietario del derecho del crédito vendido. (*Ver Capítulo I, Antecedentes, Definición de Factoraje, pag.17*).

Cabe señalar que el factoraje es mucho más flexible y versátil, presenta una gama de variedades y modalidades. (*Ver Capítulo III, Modalidades del Factoraje*).

Diferencias con otras alternativas **Descuentos Mercantiles (D.M.).**
El Banco aplica una tasa de descuento sobre el valor nominal de los títulos de crédito (letras de cambio o pagarés) provenientes de actividades de compra venta (cuentas por cobrar) que un cliente cede, mediante su endoso en propiedad. En el factoraje financiero no hay endoso, la tasa puede ser anticipada (descuento) o al vencimiento y además se puede financiar otro tipo de comprobantes aunque no sean títulos de crédito.

Descuento de crédito en libros (D.C.L.).

Se realiza mediante un contrato de apertura de crédito en el que pueden "descontarse" cuentas por cobrar documentadas en títulos de crédito; en este caso únicamente se tienen en prenda facturas recibidas por el obligado, contra recibos o derechos de crédito registrados en libros de contabilidad. El factoraje financiero ofrece otras opciones además de esta conocida como factoraje sobre libros contables.

Préstamos quirografarios con colateral (P.D.C. o P.Q.C.).

El cliente firma un pagaré a favor del Banco y entrega documentos por cobrar como garantía prendaria, a cambio recibe un préstamo sobre un porcentaje del valor nominal del colateral.

Con el fin de facilitar el entendimiento de las diferencias entre los tipos de préstamos señalados contra el factoraje, se presenta un cuadro a continuación:

Tipo de crédito	Títulos de crédito	Facturas o contra recibos	Quien cobra	Endoso en garantía	Cesión en propiedad	Quien custodian doctos.	Servicios adicionales al financto.
D.M.	Sí	No	El Banco	Sí	No	El Banco	Ninguno
D. C. L.	No	Sí	El Banco	No	No	El cliente	Contabilidad
P.D.C.	Sí		El cliente	Sí	No	El Banco	Ninguno
Factoraje	Sí	Sí	El Banco y/o el cliente	No	Sí	El depto. de factoraje	Contabilidad Auditoría de C x C Cobranza

Como se puede apreciar el factoraje ofrece un servicio más completo y más flexible. Además tiene mayor fuerza legal, ya que se cuenta con la cesión en propiedad de las facturas, en lugar de un endoso en garantía. Esto último resulta muy conveniente para los bancos, sobre todo con aquellas empresas que no gozan de una situación financiera sólida que les permita tener acceso a créditos en blanco, como los préstamos quirografarios.

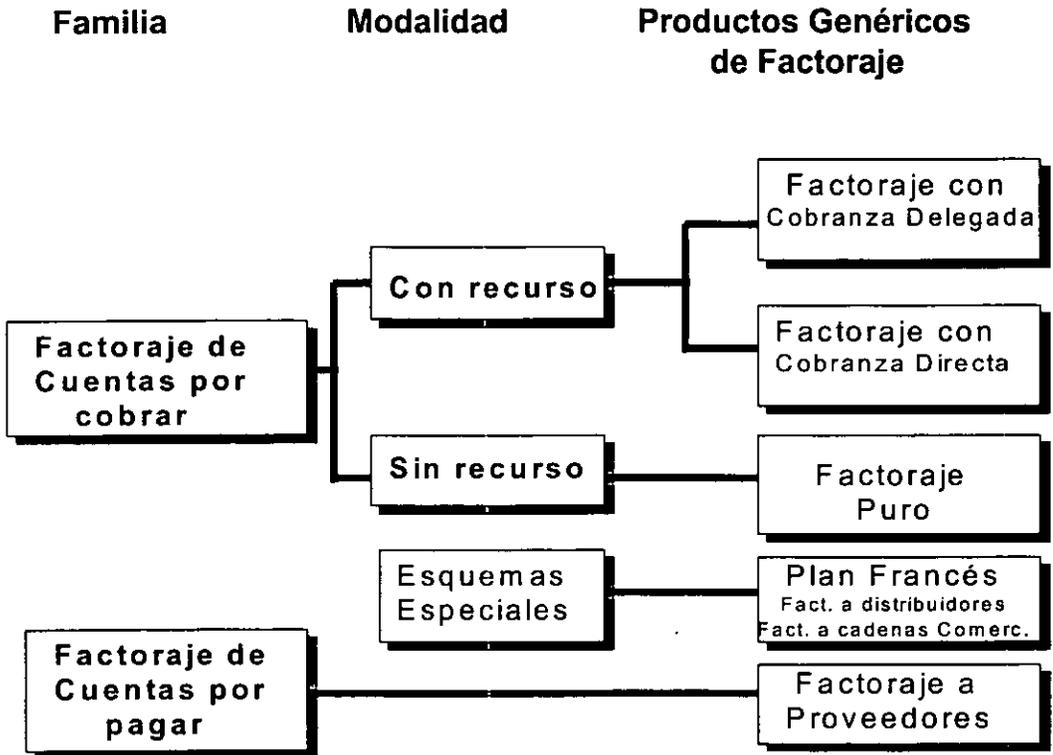
Los préstamos directos con colateral, resultan muy riesgosos para el Banco, ya que se pueden simular operaciones de compraventa fácilmente; además el cliente es quien se encarga de cobrar el colateral y no el Banco. (*Ver Capítulo IV, Estructuración de Créditos y Flujo Operativo*).

CAPITULO III. MODALIDADES DEL FACTORAJE

3.1. Familias y Productos del Factoraje

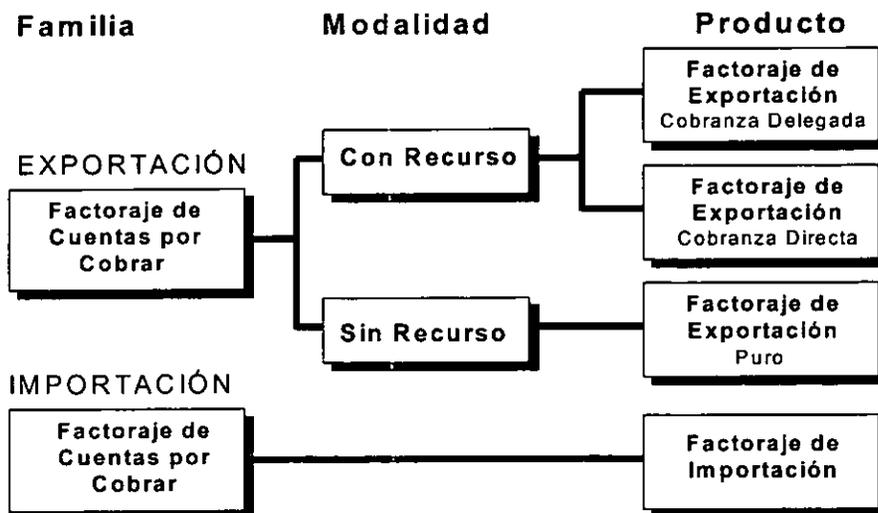
3.1.1.

Árbol de Familias y Productos de Factoraje doméstico en M.N.



3.1.2.

Árbol de Familias y Productos de Factoraje Internacional en U.S.D.



3.2.

Modalidades

Básicas

Las principales modalidades en que se divide el factoraje tienen que ver con la obligación del cedente a responder por el pago de los derechos transmitidos.

Se divide en:

- Factoraje sin recurso o puro.
- Factoraje con recurso.

3.2.1.

Factoraje sin recurso

El cliente o cedente no queda obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje, factor o banco.

Se le llama factoraje sin recurso debido a que el factor únicamente puede "recurrir" al cobro con los obligados de los documentos, es decir, el factor sólo cuenta con una vía de retorno de su inversión.

En este caso se trata de una venta real y efectiva de documentos al cobro sobre los cuales el banco o factor absorbe el riesgo total de la operación y sólo puede solicitar el cobro con los obligados de los documentos. El cliente o cedente se libera de toda responsabilidad en el cumplimiento del pago, aún cuando los obligados de los documentos se declaren en suspensión de pagos, o bien no se encuentren en posibilidades de pagar.

Por el riesgo que esto implica, los bancos y empresas de factoraje sólo reciben documentos de empresas con una excelente calidad crediticia y reconocida solvencia moral y económica. ***(Ver lista de empresas AAA con las cuales se puede operar Factoraje Puro en el Apéndice No. 1).***

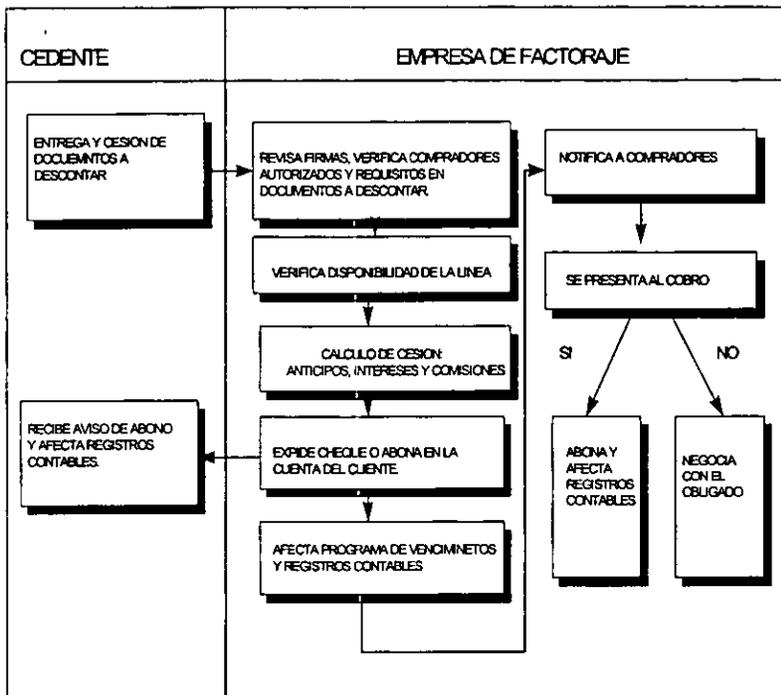
Para este tipo de operaciones de factoraje, el cliente o cedente no requiere de una línea de crédito con el Banco, ya que el riesgo del crédito recae directamente sobre la calidad moral y económica de los obligados en las cuentas por pagar cedidas.

Este tipo de operaciones es muy socorrida en aquellas empresas que no cuentan con una buena situación financiera, la cual no les permite ser sujetos de crédito. ***(Ver Capítulo IV, Estructuración de Créditos y Flujo Operativo).***

Dependiendo del plazo de pago del Factor al cedente, el Factoraje puro puede subdividirse en:

- a) Con pago al vencimiento: En este tipo de operación el Factor asume el riesgo completo de incobrabilidad, pero el pago de la cuenta por cobrar se hace en un plazo previamente establecido, generalmente es el mismo que acordaron el cedente y el obligado. Cabe señalar que el pago se efectúa independientemente de si se realiza o no la cuenta por cobrar.
- b) Con pago anticipado: En esta modalidad el Factor tiene la obligación de anticipar una parte del pago y de liquidar la diferencia en la fecha del vencimiento, previamente acordada, aun cuando la cuenta por cobrar no haya sido pagada.

MECÁNICA OPERATIVA (Factoraje puro o sin recurso)



3.2.2.

Factoraje con recurso

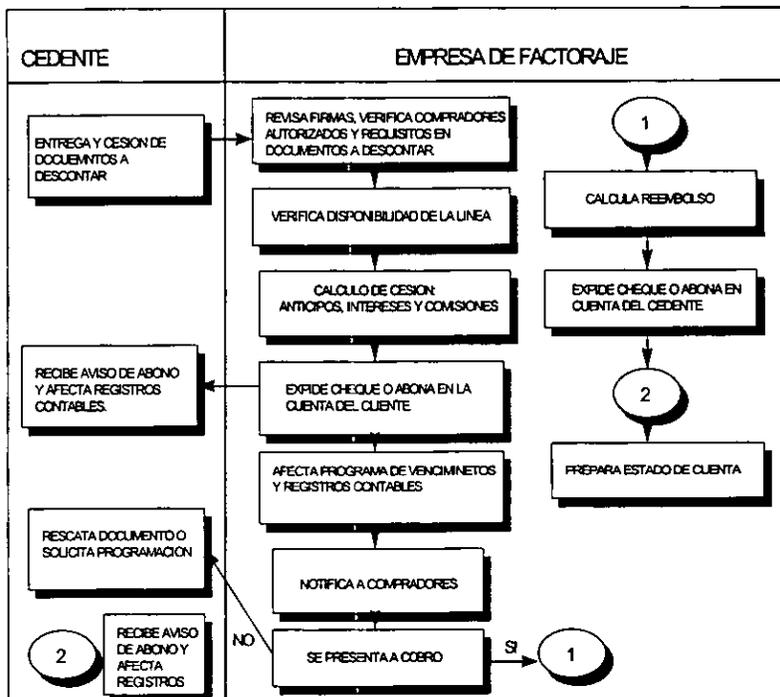
Quando el cliente o cedente se obliga solidariamente con el comprador deudor, a responder del pago puntual de los derechos de crédito transmitidos al factor.

Dentro de esta modalidad, el factor tiene dos posibilidades de cobro, primero puede cobrar los documentos directamente con el obligado, o bien recurrir al cliente o cedente si el obligado no le pagó los documentos.

Cabe señalar que en esta modalidad, la empresa de factoraje no asume el riesgo por insolvencia de las empresas obligadas.

En este tipo de operación, el Factor se obliga a efectuar un anticipo a cuenta del pago acordado, el cual se completa en la fecha en que las cuentas por cobrar son liquidadas por los obligados. Estos anticipos fluctúan entre el 60 y el 100% del valor insoluto de las cuentas por cobrar, la parte no anticipada se conoce como **Aforo** (Ver Capítulo IV, Estructuración de Créditos y Flujo Operativo).

MECÁNICA OPERATIVA (Factoraje con recurso).



3.3. Sub modalidades por tipo de cobranza
El factoraje con recurso a su vez presenta dos modalidades las cuales dependen de quien realiza la cobranza de las cuentas por cobrar cedidas, ya sea el cedente o bien la empresa de factoraje o Factor.

Las sub modalidades en las que se divide el factoraje con recurso son:

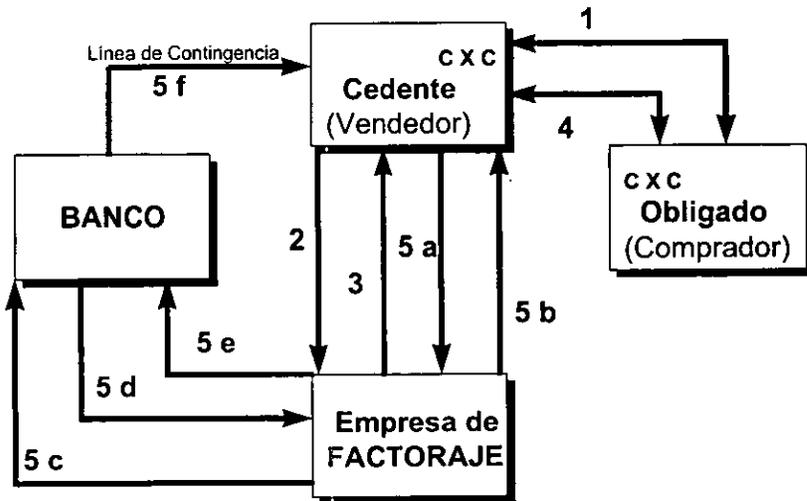
- a) Factoraje con cobranza delegada.
- b) Factoraje con cobranza directa.

3.3.1

Factoraje con cobranza delegada Cuando el Factor "delega" la facultad de cobrar las cuentas por cobrar cedidas al cedente, para que sea éste el encargado de realizarla en el entendido de que tan pronto como la realice, deberá liquidar a la empresa de factoraje los anticipos o préstamos amparados por dichas cuentas por cobrar.

En virtud de que el cedente será el encargado de realizar la cobranza de las cuentas por cobrar, éstas deberán permanecer físicamente en su poder para lo cual se nombra a un depositario (generalmente el socio principal o el administrador de la empresa cedente) para que se haga responsable de la custodia de dichas cuentas hasta el momento de su realización y pago del préstamo (anticipo) otorgado por el Factor.

Este tipo de operación implica un mayor riesgo para la empresa de factoraje, ya que existe el riesgo de que el cedente cobre las facturas y desvíe los recursos en otra actividad, de tal forma que a la fecha de vencimiento del crédito no pueda liquidarlo. Por lo anterior, esta modalidad de factoraje con recurso deberá otorgarse a aquellos clientes con una mejor calidad crediticia y reconocida solvencia moral y económica. (Ver *Capítulo IV, Estructuración de Créditos y Flujo Operativo*).



- 1) Venta del bien o servicio, se origina la cuenta por cobrar (derecho de crédito).
- 2) El Cedente transmite en propiedad las cuentas por cobrar a la Empresa de Factoraje.
- 3) La Empresa de Factoraje anticipa a la cuenta por cobrar un porcentaje sobre el valor nominal de la cuenta por cobrar.
- 4) Al vencimiento el Cedente efectúa la cobranza, a nombre de la Empresa de Factoraje, por el valor nominal de la cuenta por cobrar.
- 5a) El Cedente realiza el pago total de la cuenta por cobrar a la Empresa de Factoraje.

No pago del Obligado:

5b) La Empresa de Factoraje ejerce el recurso contra el Cedente en su carácter de obligado solidario, exigiéndole el pago total de las cuentas por cobrar vencidas no pagadas.

No pago del Cedente:

5c) La Empresa de Factoraje carga a una línea de crédito contingente (Reserva para cartera vencida del Banco).

5d) El Banco le paga a su empresa filial de Factoraje.

5e) La Empresa de Factoraje le entrega al Banco las cuentas por cobrar vencidas no pagadas, como garantía.

5f) El Banco cobra al Cedente los cargos realizados a la línea de contingencia.

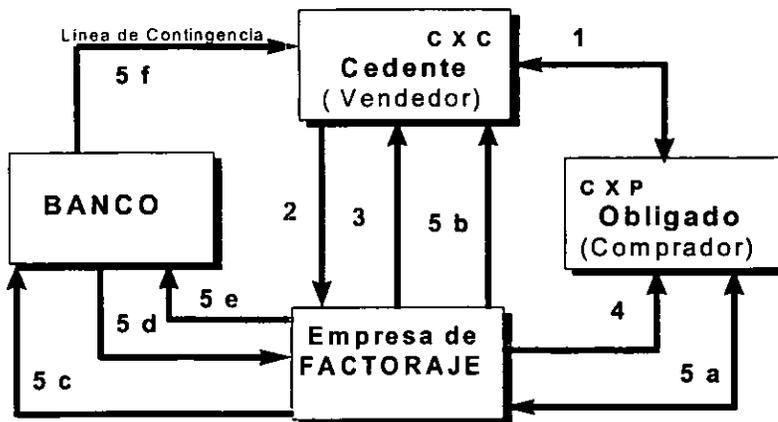
3.3.2.

Factoraje con cobranza directa. Cuando la empresa de Factoraje se encarga de cobrar directamente las cuentas por cobrar transmitidas en propiedad por el Cedente.

Esta modalidad es más segura para el Factor toda vez que se elimina el riesgo de desvío de recursos del Cedente evitando líneas de contingencia o carteras vencidas.

Las empresas de Factoraje han realizado estudios de mercado con el apoyo de la AMEFAC, con el fin de determinar la calidad de la cartera que están dispuestos a financiar, en función del Cedente y del Obligado. En el **apéndice No. 2** se muestra la relación con los principales Obligados con cobranza directa, en la cual se detalla: nombre del comprador, lugar de pago, tipo de cuenta por cobrar a ceder, requisito para el cobro y forma de cobro.

A continuación se presenta un diagrama que indica el flujo operativo:



- 1) Venta del bien o servicio; se origina la cuenta por cobrar (derecho de crédito).
- 2) El Cedente transmite en propiedad las cuentas por cobrar a la Empresa de Factoraje.
- 3) La Empresa de Factoraje anticipa un porcentaje de la cuenta por cobrar.
- 4) La Empresa de Factoraje notifica al Obligado de la cesión de cuentas por cobrar a su cargo.
- 5a) Al vencimiento la Empresa de Factoraje efectúa la cobranza directamente con el Obligado.

No pago del Obligado:

5b) La Empresa de Factoraje ejerce el recurso contra el Cedente, en su carácter de obligado solidario, exigiéndole el pago total de las cuentas por cobrar vencidas no pagadas.

No pago del Cedente:

5c) La Empresa de Factoraje carga a la línea de crédito contingente que tiene con el Banco.

5d) El Banco le paga a su empresa filial de Factoraje.

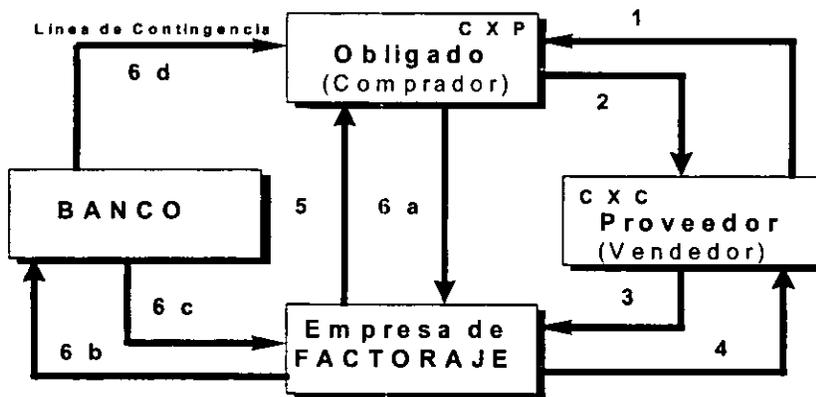
5e) La Empresa de Factoraje le entrega al Banco las cuentas por cobrar vencidas, no pagadas, como garantía.

5f) El Banco le cobra al Cedente los cargos realizados a la línea de contingencia.

3.4.

Factoraje a Proveedores Este tipo de factoraje se otorga a empresas financieramente sólidas con el fin de apoyar a sus proveedores. El factoraje a proveedores es el convenio que realiza una empresa de factoraje con otra empresa comercial, mediante el cual la primera se compromete a adquirir de la segunda, los derechos de crédito constituidos a favor de sus proveedores de bienes y servicios. Estos derechos son descontados por el proveedor con el Factor al 100% de su valor nominal, menos los intereses y comisiones por intermediación.

Esta modalidad de factoraje ofrece una serie de beneficios y ventajas, tanto al proveedor como a su cliente. (*Ver Capítulo V, Conclusiones*).



- 1) Venta del bien o servicio; se origina la cuenta por pagar del Obligado.
- 2) El Obligado documenta el derecho de crédito.
- 3) El Proveedor transmite en propiedad las cuentas por cobrar al Factor.
- 4) La Empresa de Factoraje anticipa el 100% de la cuenta por cobrar al Proveedor.
- 5) La Empresa de Factoraje notifica al Obligado de la transmisión de las cuentas por cobrar a su cargo.
- 6a) Al vencimiento la Empresa de Factoraje efectúa la cobranza directamente con el Obligado.

No pago del Obligado:

6b) La Empresa de Factoraje carga a la línea de crédito contingente que tiene con su banco filial y le entrega los derechos del crédito.

6c) El Banco le paga a la Empresa de Factoraje.

6d) El Banco cobra al Obligado los cargos realizados a la línea de contingencia.

3.5.

Esquemas especiales de Factoraje A continuación se explicará la mecánica operativa de productos de Factoraje diseñados para operaciones de uso frecuente, así como los beneficios que ofrece cada uno de ellos.

3.5.1.

Factoraje a clientes de Televisa

Objetivo

El objetivo de este producto es ofrecer a cualquier empresa, un esquema de factoraje que le permita financiar su inversión publicitaria con TELEVISA, a través del esquema denominado "Plan Francés".

Características

Producto: Se trata de un factoraje de cuentas por pagar a proveedores o "provefac", donde el proveedor es precisamente TELEVISA.

Plazo: Hasta 12 meses.

Cobranza: Directa, efectuada por la Empresa de Factoraje.

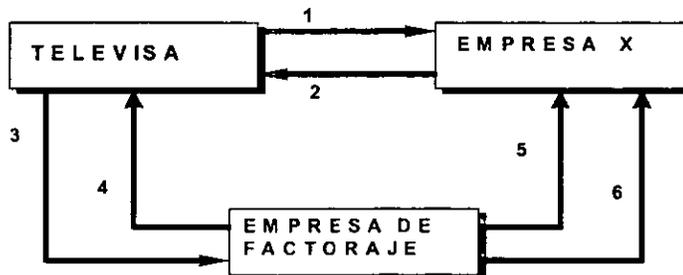
Amortizaciones: Mensuales vencidas de capital e intereses sobre saldos insolutos.

Intereses: Variable, sobre un diferencial con base a la T.I.I.E.

Documento: Pagaré.

Aforo: 100%.

Esquema Operativo



- 1) TELEVISA vende el servicio de publicidad a la Empresa X.
- 2) La Empresa X emite una cuenta por cobrar (pagaré) a favor de TELEVISA.
- 3) TELEVISA transmite en propiedad a la Empresa de Factoraje los derechos de crédito a cargo de su cliente (Empresa X).
- 4) La Empresa de Factoraje abona el 100% de los derechos de crédito a la cuenta de cheques de TELEVISA.
- 5) La Empresa de Factoraje le notifica a la Empresa X, la transmisión de los derechos de crédito a su cargo y gestiona el certificado de publicidad.
- 6) Por último, la Empresa de Factoraje efectúa la cobranza mensual del capital más los intereses, dentro de los periodos establecidos.

Beneficios

- Para la Empresa X, le da acceso a un financiamiento adaptado a sus necesidades en cuanto a plazo y forma de pago.
- Obtiene tasa de interés preferencial.
- Le permite diferir su inversión publicitaria, sin perder los descuentos por pronto pago negociados con TELEVISA.

3.5.2.

Factoraje a Objetivo

distribuidores Ofrecer un producto especializado que le permita a las empresas otorgar financiamiento a sus clientes o distribuidores, disminuyendo sus costos financieros, recuperando sus ventas de crédito al contado para lo cual transmiten la labor de cobranza a la Empresa de Factoraje. Por último, eliminar el riesgo de no pago por insolvencia financiera de sus clientes o distribuidores (en factoraje puro o sin recurso).

Características

Producto: Se trata de un factoraje de cuentas por pagar a clientes y distribuidores, con recurso o sin recurso.

Plazo: De 10 a 180 días.

Cobranza: Directa, efectuada por la Empresa de Factoraje.

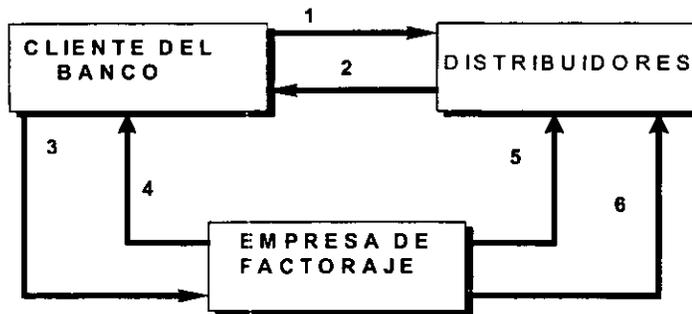
Intereses: Anticipados o vencidos y son cubiertos por el distribuidor.

Documento: Factura, Contra recibo o Pagaré.

Aforo: 100%.

Requisito: El cedente necesita tener una línea de crédito con el Banco o Factor, cuando se trata de factoraje sin recurso o puro.

Esquema operativo



- 1) Venta del bien o servicio.
- 2) El o los Distribuidor(es) emiten C x C (pagaré, factura, etc.) a favor del proveedor.
- 3) El cedente transmite a la Empresa de Factoraje en propiedad, los derechos de crédito a cargo de su cliente (obligado) o distribuidor.
- 4) La Empresa de factoraje abona a la cuenta de cheques el importe de los derechos de crédito.
- 5) La Empresa de Factoraje notifica al (a los) distribuidor(es), sobre la transmisión de los derechos de crédito a su cargo.
- 6) Por último, al vencimiento de las C x C, efectúa la cobranza del capital más los intereses.

Beneficios para el cliente del Factor

- * Incremento en sus ventas al poder ofrecer financiamiento a sus distribuidores.
- * El costo financiero recae en sus distribuidores.
- * No distrae recursos en la cobranza, orientándolos hacia otras actividades más productivas.
- * Por último, si se trata de factoraje puro o sin recurso, elimina el riesgo financiero de falta de pago por parte de sus distribuidores.

Beneficios para los distribuidores

- * Tienen acceso a financiamiento adaptado a sus necesidades y condiciones del mercado.
- * Obtiene tasas de interés preferenciales y competitivas (en factoraje con recurso).
- * Les permite negociar descuentos por pronto pago con su proveedor.

3.5.3. Factoraje de Cadenas Comerciales **Objetivo** Producto diseñado para los grandes proveedores de las cadenas comerciales con el fin de ofrecerles nuevas y más competitivas alternativas de financiamiento, sin recurso hacia el proveedor.

Características

Documentos que pueden ser cedidos:

- Pagarés
- Letras de cambio

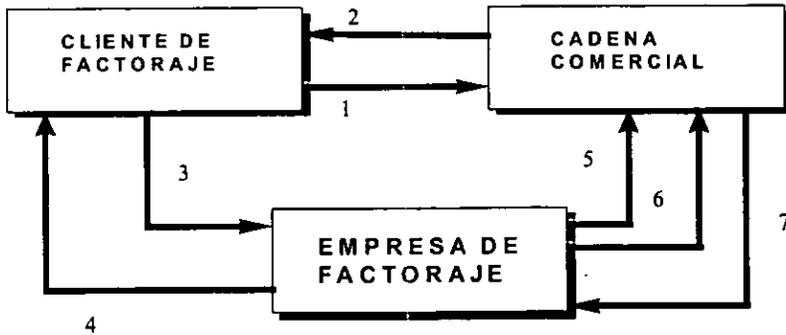
Tipo de cobranza:

Directa a las cadenas comerciales (sin recurso)

Plazo:

De 10 hasta 120 días.

Flujo operativo



- 1) El cliente de la Empresa de Factoraje efectúa la venta a la cadena comercial.
- 2) La Cadena Comercial emite el título de crédito correspondiente y se lo entrega al cliente de la empresa de Factoraje.
- 3) El proveedor cede en propiedad a la Empresa de Factoraje el título.
- 4) La Empresa de Factoraje liquida el valor nominal del título, menos los intereses a su cliente.
- 5) La Empresa de factoraje notifica a la Cadena Comercial de la cesión de derechos.

- 6) Al vencimiento del (de los) título(s) la Empresa de Factoraje le cobra a la Cadena Comercial, asumiendo el riesgo de no pago.
- 7) La Cadena Comercial le liquida a la Empresa de Factoraje.

3.6.

Factoraje Internacional Como consecuencia de las devaluaciones de 1995 a 1996 y recientemente a finales de octubre de 1997; las empresas nacionales se vieron en la obligación de buscar la forma de colocar sus productos y/o servicios en el extranjero; toda vez que el mercado nacional aún se encuentra deprimido, ante la pérdida del poder adquisitivo.

El mercado de exportación es muy atractivo y promisorio para muchas empresas alrededor del mundo, más aún en nuestro país bajo las condiciones actuales de la economía.

La alternativa más socorrida para garantizar el cobro de una operación en el extranjero, son las cartas de crédito (*Ver Capítulo II, Fuentes de Financiamiento a corto plazo, pag.33*); sin embargo, aunque garantiza el pago al exportador, el importador requiere de una línea de crédito a la cual no siempre tiene acceso. Otra opción es el seguro de crédito establecido en el país exportador; sin embargo, no cubre otro tipo de servicios como la cobranza, el valor total de la exportación y no mantiene un seguimiento en la plaza con el fin de proteger al exportador.

Sin embargo; resultaría imposible esperar que todas las transacciones internacionales fueran comprensibles y fáciles de realizar para todo el mundo, a pesar de la apertura comercial y la globalización de las economías. Cada país ha desarrollado su propio código de operación y las costumbres se vienen transmitiendo de generación en generación.

El resultado es que todos los países tienen diferentes formas de documentar las transacciones, de llevar al cabo el comercio y en general de hacer negocio.

3.6.1. F.C.I.

Una solución novedosa ante estas situaciones, es el factoraje a través de una organización de empresas corresponsales o asociadas en otros países, la más importante es el "FACTOR'S CHAIN INTERNATIONAL" (F.C.I.). Mediante esta herramienta, el exportador asegura sus riesgos de crédito por el total del valor nominal de su exportación, además delega las gestiones de cobranza y administración de las cuentas por cobrar a la empresa Factor, que con apoyo de su socia o corresponsal (Factor Importadora), da seguimiento a la recuperación de las cuentas en el país comprador.

El F.C.I. es una asociación que se constituye en Holanda con el objetivo de simplificar las operaciones de factoraje internacional, para lo cual fomentó la asociación de empresas de factoraje para formar una cadena. Para finales de 1993 ya contaba con más de 95 empresas afiliadas en 34 países diferentes. (Ver **Anexo No. 3**).

3.6.2.

Code of International Factoring Customs

El F.C.I. estandariza todos los procedimientos bajo un mismo documento flexible, que puede ser modificado para adaptarse lo más posible a todos los países para lo cual puso en práctica el denominado "CODE OF INTERNATIONAL FACTORING CUSTOMS (I.F.C.)".

Interfactor Agreement

Cada país puede adaptar en forma individual el I.F.C., por medio de una cláusula adicional en el "INTERFACTOR AGREEMENT" o código el cual es un acuerdo entre factores que sirve de base contractual entre dos empresas de factoraje.

Diferentes paquetes de Factoraje Internacional

Dado el crecimiento que ha tenido la industria del factoraje internacional, ambos factorajes (de importación y de exportación), han tenido que modernizar y mejorar los servicios relacionados con los paquetes ofrecidos para lograr la mejor adaptación a ciertos problemas particulares.

3.6.3.

El Sistema de dos Factores

Como su nombre lo dice, este paquete requiere de la participación de dos empresas de factoraje, una en el país del exportador y otra en el país del importador. (Import Factor - Export Factor).

El Factor de exportación se encarga de la mercadotecnia y la venta del servicio para lo cual se apoya a su vez, en el Factor de importación.

El Factor de exportación necesita de la siguiente información por parte del proveedor:

- Giro del negocio.
- Países a los que exporta.
- Rotación anual de exportación a cada país.
- Número de facturas por país.
- Tipo de moneda para cada país.
- Condiciones de pago.
- Nombre y dirección del deudor o importador.
- Cantidad de línea requerida para cada deudor.

En caso de que el proveedor quiera descontar sus facturas, también deberá proporcionar la información legal y financiera de su empresa.

Procedimiento Con esta información el Factor de exportación analizará la viabilidad y tipo de servicio que le va a ofrecer, después contactará a sus corresponsales en el (los) país(es) importador(es) y les proporcionará los datos necesarios para llevar a cabo una investigación. El Factor de importación le requerirá la información legal y financiera con el propósito de establecer un límite de riesgo al exportador. En caso de no ser aprobada la línea, el Factor de importación se lo notificará al Factor de exportación, dando por terminada la relación; de lo contrario establecerá el límite de riesgo para el deudor y pactará la comisión a cobrar.

Con la información recibida por los Factores de importación como del proveedor, el Factoraje de exportación puede hacer un ofrecimiento formal a su cliente.

Por último, se firma un contrato entre el proveedor y el Factoraje de exportación basado en el código de F.C.I. mediante el cual el primero puede vender sus productos en el extranjero sin riesgo, con términos de crédito abiertos, siempre y cuando no exceda los límites de su línea.

Los bienes son producidos y enviados junto con la factura correspondiente la cual especifica que deberá ser pagada exclusivamente al factoraje de importación. La factura original es enviada al deudor y dos copias de ella al factoraje de exportación.

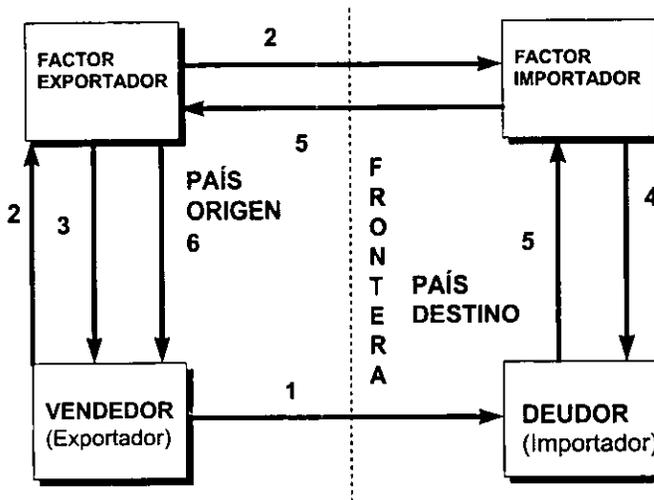
Dependiendo del acuerdo al que se ha llegado con el proveedor, al momento de asumir el riesgo, el proveedor puede exigir el descuento de sus facturas aplicando el aforo pactado.

Una vez que el factoraje de importación tiene las facturas, se encargará de contabilizarlas, cobrarlas y transferir los fondos al factoraje de exportación. La cobranza se llevará al cabo de acuerdo a los requisitos legales y comerciales que acostumbran en el país del importador. El factoraje de importación tiene 90 días para pagar al factoraje de exportación, aunque aún no haya pagado el deudor.

El factoraje de importación asumirá únicamente el riesgo por incapacidad financiera que tenga el deudor para pagar, mas no se hará responsable por la falta de pago que resulte de una disputa entre el importador y el exportador sobre las mercancías. Estos problemas deberán ser resueltos entre el proveedor y el importador, los factorajes sólo podrán participar a solicitud de los clientes.

Después de que el factor de exportación recibe los pagos del factoraje de importación, le pagará al proveedor deduciendo los anticipos. El factor de exportación le cobrará al proveedor por toda la operación, para pagarle a su vez al factor de importación sus comisiones.

Flujo operativo



- 1.- El exportador envía los bienes al importador; se genera la C X C.
- 2.- El exportador cede sus facturas a través del Factoraje de exportación, quien agrega una cláusula de cesión a favor del Factoraje de importación, para que sea éste quien asuma el riesgo.
- 3.- El Factoraje de exportación le paga anticipadamente al exportador.
- 4.- El Factoraje de importación administra las cuentas por cobrar del exportador.
- 5.- El importador paga las facturas en la fecha de vencimiento al factoraje de importación quien transfiere los fondos al Factoraje de exportación.
- 6.- El Factoraje de exportación tramita el anticipo y entrega el remanente al exportador.

Beneficios para el factor de exportación Puede ofrecerle a su cliente (proveedor) una gama de posibilidades de factoraje de exportación sin riesgo, aun cuando no domine las condiciones de cada país. Por otra parte, gracias al apoyo del factor de importación, puede manejar el procedimiento de cobranza a través del sistema legal del país del importador.

Beneficios para el exportador El proveedor a través de la red F.C.I., recibe asesoría de primer nivel en cada uno de los países que exporta. Sólo necesita firmar un contrato de factoraje en su propio idioma, con una empresa de factoraje que se encuentra en su mismo país; mientras que sus clientes en el extranjero manejarán sus operaciones en su propio idioma con una empresa en su mismo país.

El factoraje de exportación se encargará de realizar todas las comunicaciones con los diferentes factorajes de importación.

El proveedor puede vender sin riesgo, toda vez que el factoraje de importación asume el riesgo de falta de pago de los importadores por insolvencia financiera, siempre y cuando no exceda sus líneas de crédito para cada deudor.

La relación entre el proveedor y el deudor no se verá afectada en virtud de que la cobranza será realizada por el factoraje de importación en apego a las costumbres y procedimientos afines al deudor, lo que acelerará la cobranza ya que podrá hacerlo a través de una empresa en su mismo país.

Beneficios para el importador Puede pagar las facturas a una empresa que se encuentra en su mismo país, al igual que les paga a sus proveedores domésticos. En caso de pagos en moneda extranjera, las empresas de factoraje tienen establecido que simplifican el pago al deudor en vez de pagarlo directamente al proveedor.

Desventajas para el Exportador Si bien es cierto que el sistema de dos factores ofrece una serie de beneficios para las partes que están involucradas, también tiene sus desventajas. La principal desventaja para el exportador es el precio, ya que tiene que pagar las comisiones a las dos empresas de factoraje.

Otra desventaja es el retraso en las decisiones de crédito y en la transferencia de fondos, información sobre disputas y cancelación de líneas que no llegan a ser del conocimiento del deudor y proveedor, si la información se queda entre los factores.

El riesgo de cometer errores se incrementa en la medida en que hay más personas involucradas en la operación, aunque estas dificultades pueden reducirse al mínimo cuando las dos empresas cuentan con la suficiente experiencia y tienen establecidos los procedimientos que deben llevar a cabo.

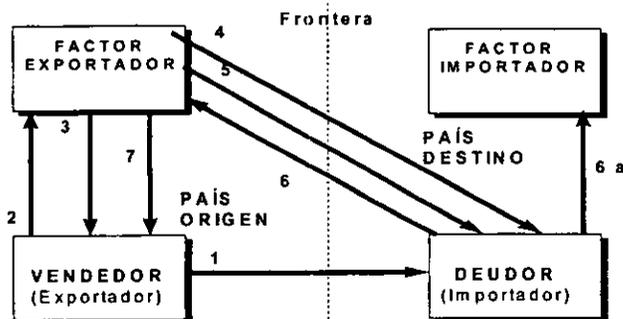
3.6.4. El Factoraje individual La principal desventaja del sistema de dos factores es el costo; con el fin de reducirlo e incrementar la velocidad para llegar a diferentes acuerdos entre las partes involucradas, se creó el paquete de factoraje individual.

En el factoraje individual se elimina la duplicidad de trabajo, la empresa de factoraje de importación se limita a asumir el riesgo de las facturas y al proceso de cobranza. También administrará las cuentas por cobrar hasta que se realice la cobranza o bien que se hayan vencido todos los plazos.

Toda la documentación enviada al importador deberá estar escrita en su idioma y presentada conforme a las leyes y costumbres de su país.

- Procedimiento**
- 1.- Se firma un contrato entre el factoraje de exportación y el exportador al igual que en el sistema de dos factores.
 - 2.- El factoraje de exportación y el de importación realizan un contrato especial, ya que en este caso no se aplica el código ni el *Interfactor Agreement* de F.C.I. El factoraje de importación analiza la situación de crédito y establece un límite de riesgo, al igual que en el sistema de dos factores.
 - 3.- **El exportador cede las facturas al factoraje de exportación**, en lugar de al de importación como sucede en el sistema de dos factores.
 - 4.- El factoraje de exportación se encarga de la administración y de la cobranza.
 - 5.- El factoraje de exportación tiene un plazo de 60 días para cobrar las facturas después de la fecha de su vencimiento. Transcurrido ese plazo las facturas son asignadas al factoraje de importación, previa notificación al importador.
 - 6.- El factoraje de importación se encargará de la cobranza y cubrirá el riesgo por no pago del deudor.
 - 7.- Si el factoraje de importación no logra cobrar las facturas en un plazo de 90 días después de la fecha de vencimiento, exigirá el pago completo de las facturas al factoraje de exportación.

Flujo operativo



1. El exportador envía los bienes al importador.
2. El exportador cede sus facturas a nombre del factoraje de importación.
3. El factoraje de exportación paga anticipadamente las facturas.
4. El factoraje de exportación se hace cargo de las facturas hasta 60 días después del vencimiento de las mismas.

5. En caso de incobrabilidad, la tarea de cobranza se realiza por el factoraje de importación.
6. El importador paga sus facturas al factoraje de exportación, en caso de que pague antes de los 60 días después del vencimiento.
- 6a. El importador le paga al factoraje de importación si las facturas fueron cedidas a nombre del factoraje de importación.
7. El factoraje de exportación tramita el anticipo y paga el sobrante al exportador.

Ventajas

La participación del factoraje de importación se reduce a la cobertura de crédito y cobranza de malas deudas o pagos morosos, simplificando la administración de las cuentas por cobrar y los procedimientos de transferencias.

Toda la administración está a cargo del factoraje de exportación; asimismo los pagos se le harán directamente a él, sin la participación de otra empresa de factoraje intermediaria.

Al exportador se le permite contar con el mismo administrador de sus cuentas por cobrar para todos los países que exporta.

El proceso de disputa se simplifica ya que existen menos empresas involucradas.

Desventajas

Tardanza en la actualización de la información sobre los cobros en los libros del factoraje de importación; en ocasiones esta información termina siendo revisada manualmente, lo que implica más trabajo.

En el caso de ciertos productos como textiles, calzado y ropa, esta desventaja se agrava en virtud de que el factoraje de importación trabaja con una gran cantidad de proveedores, quienes necesitan de límites de riesgo con los importadores.

Este esquema de factoraje es recomendable cuando el factoraje de exportación tiene amplios conocimientos sobre las costumbres y condiciones que se practican en el país del importador. Es usado en operaciones de exportación con un país vecino, donde el exportador lo considera como un mercado local, pagando comisiones ligeramente más altas a las que paga por un servicio de factoraje local.

Factoraje directo

El factoraje ofrece otros servicios adicionales al financiamiento de sus cuentas por cobrar, a este tipo de paquete se le conoce como factoraje directo, el cual a su vez se divide en:

- Factoraje directo de exportación
- Factoraje directo de importación.

**3.6.5.
Factoraje
directo de
exportación**

Destino y tipo de clientes En algunos casos las empresas sólo se interesan por el servicio administrativo que ofrece la empresa de factoraje; además de la posibilidad de descontar sus cuentas por cobrar.

Esto suele suceder en los casos donde el exportador tenga cubierto el riesgo de no pago de sus clientes con alguna otra empresa. Este tipo de servicio es muy socorrido en países en vías de desarrollo, donde el F.C.I. aun no tiene instalada su red.

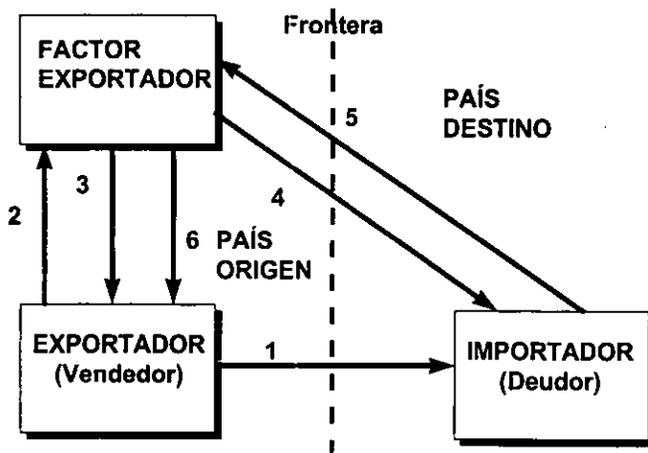
Procedimiento En este tipo de servicio se firma un contrato entre el exportador y el factoraje de exportación, el cual generalmente abarca todas las ventas de exportación, aún si no se cuenta con corresponsales en el país del importador.

El exportador cede las facturas al factoraje de exportación quien se encargará de administrarlas y cobrarlas. Al igual que en factoraje individual, el factoraje de exportación requiere de un gran conocimiento, además de contar con la infraestructura necesaria para poder realizar la cobranza en diferentes idiomas, en apego a las leyes y costumbres de cada país importador.

Cuando el exportador ya cuenta con un servicio de cobertura de riesgo, el factoraje de exportación se limitará a la administración de todo el trabajo, supervisando los límites de riesgo lo mismo que proporcionar reportes a las empresas que le prestan el servicio de cobertura de riesgo, que generalmente lo exigen.

También existen casos en donde la empresa exportadora trabaja con una empresa de factoraje de exportación, contratando el servicio completo. En estos casos, el factor de exportación se encargará, además de la cobranza, de documentos de embarque, cartas de crédito, etc., ofreciéndole un servicio profesional en manos de una sola empresa.

Flujo
operativo



1. El exportador envía los bienes al importador y recibe cuentas por cobrar.
2. El exportador le cede las facturas a nombre del factor de exportación.
3. El factoraje de exportación le paga el anticipo acordado al exportador.
4. El factoraje de exportación administra las cuentas por cobrar con el importador.
5. El importador le paga al factoraje de exportación las cuentas por cobrar a su vencimiento.
6. El factoraje de exportación tramita el anticipo y le paga el remanente al exportador.

Ventajas

Todo el desarrollo de sus operaciones se llevarán a cabo con una sola empresa ubicada en su país lo cual reducirá costos y acelerará el proceso de recuperación de la cobranza.

Le permite a los exportadores conseguir una cobertura de riesgo por incobrabilidad a un menor precio.

Permite la realización de exportaciones destinadas en países donde no hay empresas de factoraje de importación, o bien, si las hay, éstas no cuentan con la infraestructura suficiente para proporcionar ese tipo de cobertura de riesgo.

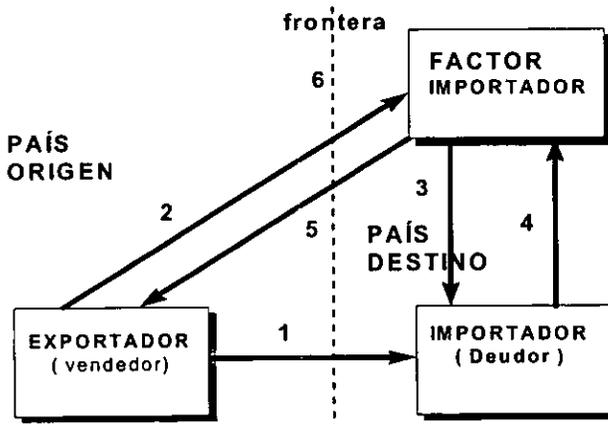
Desventajas Tanto el exportador como el factoraje de exportación no contarán con el apoyo y experiencia que les brinda la empresa de factoraje de importación, sobre el conocimiento local de cómo hacer las cosas.

Si el exportador contrató un servicio de seguro crediticio fuera del país del importador, éste suele ser en términos generales, más lento y de peor calidad del que puede ofrecer una empresa de factoraje de importación.

3.6.6. Factoraje directo de importación

**Descripción
y clientes
prospecto** En otros casos el exportador puede optar por trabajar directamente con alguna empresa de factoraje en el país del importador. Este servicio es recomendable para aquellos exportadores que le venden a un reducido número de países y no necesitan de financiamiento, siempre y cuando puedan comunicarse en forma eficiente con la empresa de factoraje extranjera.

**Flujo
operativo**



1. El exportador envía los bienes al importador.
2. El exportador cede sus cuentas por cobrar a nombre del factoraje de importación.
3. El factoraje de importación administra las cuentas por cobrar.
4. El importador le paga al factoraje de importación al vencimiento de las facturas.

5. El factoraje de importación transfiere los fondos al exportador, cobrando previamente su comisión.
6. El exportador le paga la comisión al agente aduanal.

Ventajas Por medio de la cooperación de la empresa de factoraje en el país de su cliente, el exportador recibe los beneficios de conocimiento del mercado local, como si estuviera usando el sistema de dos factores.

Desventajas Al no participar el factoraje de exportación, las posibilidades de descontar sus cuentas por cobrar en forma anticipada son limitadas, toda vez que en algunos países las regulaciones no permiten al factoraje de importación descontar las cuentas que ya fueron asignadas.

Pueden surgir malas interpretaciones de los acuerdos, lo cual se puede complicar si el proceso disputa al estar trabajando con una empresa extranjera.

Este sistema exige al exportador un gran conocimiento del idioma del importador, o en su defecto, que la empresa de factoraje de importación tenga personal que hable el mismo idioma que el exportador.

CAPÍTULO IV: ESTRUCTURACIÓN DE CRÉDITOS Y FLUJO OPERATIVO

4.1.

Introducción

4.1.1. Introducción a los créditos basados en C x C Si después de analizar el riesgo de una empresa a fin de otorgarle un crédito a corto plazo, se determina que su situación financiera no es la adecuada para el otorgamiento de préstamos directos, se requiere entonces, con el fin de mejorar el riesgo, de créditos estructurados basados en activos.

El crédito se puede basar en las cuentas por cobrar de una empresa, las cuales constituyen un activo adecuado en virtud de que el cliente ya completó sus ciclo operativo. El riesgo del Banco o Factor se limita a la cobranza de las mismas, eliminando los riesgos de producción y venta.

Las cuentas por cobrar cedidas por el cliente constituyen la fuente de pago del crédito, ya que controlan el flujo de efectivo del cliente al empatar el plazo y monto de las facturas con los créditos otorgados.

Las revisiones periódicas de la cobranza de los clientes, permiten detectar problemas futuros de insolvencia económica de las empresas.

4.1.2.

Ubicación de los créditos con base en su estructura crediticia En el cuadro anexo se presentan los tipos de crédito de acuerdo al tipo de necesidades del acreditado; también se muestra la estructuración crediticia basada en la calidad del activo o garantía, así como en la calidad crediticia del emisor. Los parámetros para calificar el activo y al acreditado, se explicarán ampliamente en el siguiente punto.

Abreviaciones:

P.Q.:	Préstamo quirografario.
C.C.:	Carta de Crédito (Crédito Comercial).
C.I.:	Cobro Inmediato.
C.G.S.:	Compra de Giros Simples.
C.C.C.S.C.:	Sobregiros.
D.M.:	Descuento mercantil.
P.H.A.:	Préstamo de habilitación o avío.
A.F.:	Arrendamiento financiero.
A.P.:	Arrendamiento puro.

Tipos de crédito con base en su estructura crediticia

N e c e s i d a d a z o	C R E D I T O P L A Z O F i n a n c i a r i o L A R G O P L A Z O	Directos		Preferentes		Segregados	
		Simple	Direccionados	De destino	Diferenciados	Sobre el Activo	Sobre Garante
C R E D I T O P L A Z O F i n a n c i a r i o L A R G O P L A Z O	Necesidades	* P. Q.	* CC Stand By		* Prenda o caución sobre valores del acreditado.	* Caución sobre valores de Terceros.	
	Transitorias de tesorería	* CCCSC	Internacional y Doméstica.				
	Ventas y Cobranzas	* C. I. * CGS	* Plan ventas Crédito en libros * D.M. redescuento	* Factoraje con cobranza delegada.	* Factoraje con cobranza directa. * D.M. de documentos.	* Factoraje puro.	* Fianza y aval de terceros con solventia. (Accionistas)
	Producción e Inventarios	* Apertura de crédito simple * Préstamo con recibos confidenciales	* C.C. de aceptación. * Plan piso	* C.C. consignado al Banco. * PHA	* Prenda sobre mercancías.		* Carta garantía de casa matriz. * Carta garantía Stand By bancario.
	Maquinaria y Equipo			* Refaccionario * Hipoteca Naval / Aeronáutica	* A.F.	* A. P.	
	Unidad industrial y capital de Trabajo Permanente			* Hipoteca S/ inmuebles * Hipoteca S/ unidad Industrial	* Prenda sobre derechos de contratos. * Fideicomiso de garantía.	* Hipoteca S/ inmuebles de terceros. * Fideicomiso de garantía s/bienes de terceros.	
Calidad del Acreditado		1, 2, 3		4, 5, 6		7, 8, 9, 10	
Calidad del Activo / Garantía		No significativo		I, II, III	I, II	I	
Soporte del crédito		Emisor ←-----→ Activo / Garantía					

4.2.

Lógica de crédito

Para poder evaluar la calidad de un crédito basado en cuentas por cobrar, es necesario valuar la cartera y relacionarla con la calidad del emisor (cedente).

4.2.1.

Modelo de calificación de cartera

Para valuar la cartera se toman en cuenta los siguientes puntos:

I. POLÍTICAS DE CRÉDITO:

1. Reglamentación:

- Buena: Existe un manual de crédito bien estructurado y documentado.
- Mala: Existen políticas informales (circulares y memorandos).
- No existe: No hay definición de políticas.

2. Investigación de obligados:

- Completa: Se realiza un estudio de crédito.
- Incompleta: Se lleva a cabo una verificación informal.
- No existe: No se realizan estudios ni verificaciones informales.

3. Aplicación de políticas:

- Estricta: Aplicación del manual de crédito al pie de la letra.
- Flexible: No se aplican todas las políticas del manual.

4. Obligados autorizados: mide el porcentaje de la cartera seleccionada con respecto al total de la cartera.

II. CONTROL DE CARTERA

5. Instrumentación del crédito:

- Completa: Existe documentación legal (Contrato, factura o título de crédito, garantía u otros).
- Incompleta: Falta alguno de los documentos anteriores, pero tiene factura o título de crédito.
- Deficiente: Falta alguno de los documentos anteriores, pero tiene nota de remisión.
- Nula: No existe documentación legal.

6. Custodia de la documentación:

- Buena: Custodia en bóveda con registros de entrada y salida.
- Regular: Custodia física sin control estricto de entradas y salidas.
- Mala: Sin registros ni control.

7. Contabilidad de cartera: mide qué tan actualizada se encuentra; a mayor atraso implica un mayor riesgo.

8. Control de vencimientos y cobranza:

- Bueno: Existe un seguimiento con reportes escritos y oportunos.
- Regular: Existen reportes con poco seguimiento.
- Malo: No existen reportes.

III. CALIDAD DE CARTERA

9. Concentración de obligados: mide la participación en el total de las ventas de la empresa, del mayor cliente que ésta tenga. Cabe señalar que a mayor concentración de sus ventas en pocos clientes, estos tendrán un mayor poder de negociación sobre la empresa y se tendrá un mayor riesgo.

10. Días carterá: se aplica la siguiente fórmula para determinarlo.

$$\frac{\text{clientes}}{\text{Ventas netas}} \times 360$$

Nota: se deberán utilizar las ventas de los últimos 12 meses.

Cabe señalar que a menor plazo de recuperación menor será el riesgo.

11. Descuentos y devoluciones (dilución de la cartera): se aplica la siguiente fórmula.

$$((\text{Ventas totales} - \text{Ventas netas}) / \text{Ventas totales}) \times 100$$

Nota: se deberán utilizar las ventas de los últimos 12 meses.

Cabe señalar que a menor porcentaje de dilución de la cartera será menor el riesgo.

12. Cartera vencida: se aplica la siguiente fórmula.

$$(\text{Cartera vencida} / \text{Cartera total}) \times 100$$

Nota: se deberá utilizar el último dato disponible.

Cabe señalar que a mayor porcentaje de cartera vencida será mayor el riesgo.

13. Incremento en cartera vencida: por medio de la siguiente fórmula se mide si hubo un incremento positivo o una disminución (incremento negativo) en la cartera vencida con respecto al mismo mes del año anterior.

$$(\% \text{ de cartera vencida actual} - \% \text{ de cartera vencida año anterior})$$

Obviamente si se obtiene un incremento en la cartera vencida implica un mayor riesgo, mientras que una disminución en la cartera vencida habla bien de la empresa (cedente).

II. ASPECTOS CUALITATIVOS.

6. Perfil empresarial:

- Institucional: Empresa institucional o multinacional, con accionariado diversificado y estructura organizacional bien definida, generalmente cotiza en bolsa.
- Profesional: Accionariado familiar, administrada por profesionales ajenos a la familia, no cotiza en bolsa.
- Familiar o Gubernamental: Empresa privada, con más del 51% de acciones en manos de una familia, administrada por los dueños únicamente, o bien empresa con accionariado gubernamental.

7. Crecimiento real en ventas:

(Crecimiento nominal ventas - tasa de inflación del INPC) / (1+ Tasa inflación del INPC)

8. Porcentaje de participación en el mercado: mide la participación del mercado de la empresa (cedente) en su zona de influencia (regional, nacional, internacional). Cuando se tiene más de un producto se toma el promedio ponderado con la participación en ventas de cada uno de ellos.

9. Concentración de clientes: Toma la participación en total de ventas de la empresa del mayor comprador que tenga.

10. Concentración de proveedores: Toma la participación en el total de las compras de la empresa (cedente) del mayor proveedor que tenga.

III. AJUSTES.

11. Calidad de la información:

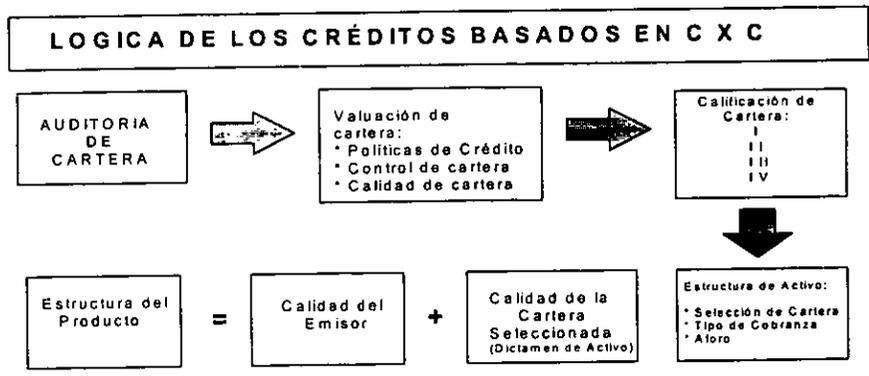
- No audita: Proporciona información financiera interna anual sin dictaminar.
- Audita pero no consolida: Proporciona información financiera anual dictaminada, pero no consolida las cifras a pesar de que forma un grupo de empresas.
- Audita y consolida: Proporciona información anual dictaminada, con cifras consolidadas cuando forma un grupo de empresas.

A todos estos elementos se les asigna un peso específico, tomando en cuenta que a menor riesgo se tiene una mayor calidad crediticia del cedente y una mayor puntuación; así obtenemos la siguiente calidad crediticia del emisor (cedente). A continuación presentamos un ejemplo, cabe señalar que cada cual puede definir los parámetros y rangos de puntuación:

Calificación crediticia	Descripción	Rango de puntuación
1	Excepcional: alto grado de estabilidad de mercado y sólida estructura financiera.	90 - 100
2	Excelente: A diferencia del 1, son ligeramente más susceptibles a los cambios en la industria.	80 - 89
3	Fuerte: es más vulnerable a cambios en la economía o mercado.	70 - 79
4	Adecuada: tienen una buena cobertura y cuentan con adecuados índices financieros. No tienen acceso a los mercados financieros.	60 - 69
5	Satisfactoria: estructura financiera sana, con baja participación en el mercado, índices financieros dentro del promedio del sector.	50 - 59
6	Marginal: Situación financiera vulnerable que puede presentar problemas eventuales de liquidez, baja participación en el mercado.	40 - 49
7	Débil: Situación financiera débil; se encuentra dentro de un sector financiero de altos riesgos. El cumplimiento de sus obligaciones depende de condiciones financieras y económicas favorables.	30 - 39
8	Problemas potenciales: Existen importantes debilidades en la empresa, tanto financieras como en la administración, que ponen en peligro el pago oportuno de los créditos otorgados. Sin embargo, pueden contar con alguna estrategia que les permita superar los riesgos inminentes a corto plazo.	20 - 29
9	Pérdidas esperadas: cuando la situación financiera de la empresa no les permite cumplir con sus obligaciones crediticias. La recuperación de los créditos será parcial.	10 - 19
10	Cobro dudoso o irrecuperable: cuando las posibilidades de recuperación de las empresas son muy escasas, dadas las condiciones financieras, políticas y económicas, por lo que resulta muy difícil la recuperación tanto del principal como de los intereses.	< 9

4.1.3.
 Evaluación
 de créditos
 basados en
 C x C

Los pasos a seguir para la evaluación de créditos basados en las cuentas por cobrar son los siguientes:



4.2.4.
 Matriz
 Riesgo
 Producto

Al relacionar la calidad de la cartera seleccionada con la calidad del emisor, obtenemos la siguiente matriz de riesgo - producto:

MATRIZ RIESGO - PRODUCTO

		CALIDAD DEL EMISOR							
		+ 1 2 3			4 5		6 7 8 -		
CALIDAD DE CARTERA	I	A				C			
	II	B				D			
	III	NO RECOMENDABLE				NO RECOMENDABLE			
	IV	NO RECOMENDABLE				NO RECOMENDABLE			
		EMISOR ←			SOPORTE DEL CRÉDITO		→ ACTIVO		

Cuadrante A:

Los cedentes ubicados en este cuadrante tienen las siguientes características:

- Tienen una buena calidad crediticia.
- Su cartera es de buena calidad.

En virtud de que cumplen con los dos requisitos es indistinto el tipo de producto de factoraje que se les puede ofrecer, aunque este tipo de emisores suele trabajar con préstamos quirografarios.

Cuadrante B:

Los emisores del cuadrante B se caracterizan por:

- Tener una buena calidad crediticia.
- No cuentan con una buena calidad de cartera.

Dado que cuentan con una buena calidad crediticia a pesar de que su cartera es de mala calidad, se les pueden ofrecer productos de factoraje con recurso en sus diferentes modalidades de cobranza, ya sea delegada o directa. Nunca se les podrá ofrecer factoraje sin recurso o puro, ya que su cartera es de mala calidad y perderíamos el recurso de cobrarle al cedente en caso de no pago de sus obligados. En este caso los créditos descansan sobre la calidad crediticia del emisor.

Cuadrante C:

Dentro del cuadrante C se encuentran emisores con las siguientes características:

- Una mala calidad crediticia.
- Una buena calidad de cartera.

A pesar de que no cuenta con una buena calidad crediticia, se les puede ofrecer factoraje puro o sin recurso donde el crédito estará sustentado en calidad de la cartera. Se trata de un crédito segregado donde el cedente no requiere de una línea de crédito con el Banco o Factor. En ningún caso se les podrá ofrecer factoraje con recurso, ya que las probabilidades de ejercer el recurso de cobro al cedente, en caso de no pago de sus clientes, es muy escaso dada su baja calidad crediticia.

Cuadrante D:

Los cedentes (emisores) que se encuentran dentro de este cuadrante tienen las siguientes características:

- Tienen una mala calidad crediticia.
- Tienen una mala calidad de cartera.

Por tanto, son cedentes con los cuales no se recomienda operar factoraje, no se puede operar factoraje puro o sin recurso por la mala calidad de la cartera, tampoco se puede operar factoraje con recurso dado que el cedente no cuenta con una buena calidad crediticia.

4.2.5.

**Matriz
Producto
Mercado**

También es necesario tomar en cuenta el tipo de empresa y sus necesidades; si relacionamos los diferentes productos de factoraje con las necesidades de las empresas dependiendo de su tamaño, se obtiene la siguiente matriz de Producto - Mercado:

EMPRESA	NECESIDADES	PRODUCTO
Grande	<ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento • Administración y cobranza • Mejorar estructura financiera 	<ul style="list-style-type: none"> • Factoraje Cobranza Delegada • Factoraje Cobranza Directa • Factoraje Puro • Factoraje de Proveedores
Mediana	<ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento • Administración y cobranza 	<ul style="list-style-type: none"> • Factoraje Cobranza Directa • Factoraje Puro
Micro y Pequeña	<ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento 	<ul style="list-style-type: none"> • Factoraje Puro

4.3.

**Valuación
de cartera
de C x C**

La valuación de la cartera de cuentas por cobrar depende de la concentración de obligados que la conforman. Se presentan dos casos de concentración:

- Carteras concentradas
- Carteras diversificadas

4.3.1.

Carteras Concentradas También conocidas como cuentas por cobrar individuales, se presenta cuando la cartera del cedente sólo está representada por unos cuantos obligados, donde cada uno de ellos tiene un porcentaje de participación importante sobre las ventas totales del cedente.

En estos casos se realiza un análisis enfocado básicamente en la calidad de cada obligado, evaluándolos caso por caso.

En la mayoría de las veces sólo se realiza la compra de cartera sin recurso, siempre y cuando los obligados constituyan una cartera de buena calidad.

4.3.2.

Carteras Diversificadas Cuando la cartera del cedente está muy pulverizada y la calidad de los obligados es heterogénea, es decir hay todo tipo de obligados. En estos casos el análisis de riesgo debe ser más profundo y completo y se enfoca básicamente en el comportamiento histórico de la cartera global del cedente o emisor.

Se analizan tres factores fundamentales:

- a) Las políticas de originación del crédito.
- b) La administración y el control de la cartera.
- c) La calidad implícita de la cartera.

Estos factores son analizados a detalle considerando los siguientes criterios:

- a) Políticas de originación de crédito:
 - ◆ Reglamentación de las políticas de crédito.
 - ◆ Severidad en la aplicación de las políticas de crédito.
 - ◆ Profundidad en la evaluación de los obligados.
 - ◆ Estrategia comercial.
- b) Administración, control y cobranza de la cartera:
 - ◆ Instrumentación y documentación del crédito.
 - ◆ Custodia y registro de la documentación.
 - ◆ Actualización y automatización en la contabilidad de la cartera.
 - ◆ Control de vencimientos y cobranza realizada.
 - ◆ Políticas sobre el tratamiento de la cartera vencida.
- c) Calidad de la cartera:
 - ◆ Concentración de obligados.
 - ◆ Calidad crediticia de obligados.
 - ◆ Rotación de cartera (plazos teóricos pactados vs plazos reales de recuperación).

- ◆ Dilución por descuentos y devoluciones.
- ◆ Monto, status legal y antigüedad de la cartera vencida.
- ◆ Comportamiento de la cartera vencida.
- ◆ Quebrantos registrados.

Todos estos factores son analizados periódicamente para estimar su comportamiento en el tiempo.

Al combinar todos estos factores, otorgándoles a cada uno de ellos un peso específico de acuerdo al nivel de riesgo deseado, se puede obtener una calificación de la cartera, la cual será utilizada posteriormente en la estructuración del crédito.

4.4. Estructura de los créditos

La estructura de un crédito basado en cuentas por cobrar presenta los siguientes elementos fundamentales:

- El aforo.
- La modalidad (con recurso o sin recurso).
- El tipo de cobranza (directa o delegada).
- La cartera seleccionada.
- El tipo de papel (pagaré, factura o contra recibo).
- Quién tiene la línea de crédito.
- Quién cubre el costo financiero.

La modalidad y el tipo de cobranza fueron tratados ampliamente en el capítulo anterior. (*Ver Capítulo III Modalidades del factoraje, págs. 40 - 46*). Por lo que me limitaré a explicar lo que es el aforo, el cual también fue explicado aunque, brevemente, en el mismo capítulo (*Ver Capítulo III Modalidades del factoraje, pag. 42*).

La cartera seleccionada y el tipo de papel serán determinados por el dictamen previo, el cual también será tratado más adelante. Cabe señalar que el tipo de papel es importante por la fuerza jurídica inherente al mismo, por ejemplo un pagaré tiene mayor fuerza jurídica que un contra - recibo.

4.4.1. Aforo

El aforo es el porcentaje del monto del crédito otorgado sobre el valor nominal de las cuentas por cobrar cedidas, y varía del 70% al 100%, dependiendo de:

- La calidad crediticia de la cartera.
- La calidad del emisor (cedente).
- La modalidad.
- Tipo de cobranza.

El aforo representa una protección del crédito contra los siguientes factores:

- Dilución de cuentas por cobrar por descuentos y devoluciones.
- Costo financiero por posibles retrasos en la cobranza.
- Pérdidas ocasionadas por cartera vencida dentro del portafolio.

Después de analizar las cuentas por cobrar de un cliente, el aforo se puede definir esquemáticamente de la siguiente manera:

\$100	C x C seleccionadas	Crédito (anticipo)	\$80
		cartera vencida potencial	\$4
		Costo Financiero (pago tardío, intereses al vencimiento)	\$6
		Diluciones (descuentos y devoluciones)	\$10
\$15	C x C no seleccionadas	Capital	\$25
\$10	C x C vencidas		

SUPUESTOS:

Cartera total:	\$ 125
Cartera seleccionada:	\$ 100
Financiamiento (anticipo):	\$ 80
Aforo = 80 / 100:	80%
Capital total requerido del cliente (cedente) :	\$ 45

En el esquema anterior se tiene a un cliente (cedente) con una cartera total con valor de \$125; sin embargo, \$10 es el monto de las C x C vencidas, mientras que \$15 es el monto de las C x C no seleccionadas, restando \$100 de C x C seleccionadas. Por otra parte, después del dictamen previo, se determinó que de los \$100 seleccionados, \$4 son cartera vencida potencial, \$6 es el costo financiero (si se cobran los intereses al vencimiento) y \$10 son las diluciones por descuentos y devoluciones. Por tanto, el factor o Banco sólo financiará \$80 de los \$100 cedidos, mientras que el cliente (cedente) tendrá que aportar los \$25 de la cartera que no fue seleccionada, más los \$20 que no le financiaron por el Aforo.

El aforo es el elemento de la estructura del crédito que reduce la severidad de la pérdida, mejorando la recuperabilidad del crédito en caso de incumplimiento. En el esquema anterior, si se otorga un crédito por \$80, con una cesión de cuentas por cobrar con valor nominal de \$100, se tiene un margen de seguridad hasta por el 20% en caso de incumplimiento, sin afectar la recuperación del crédito.

El monto total de los intereses puede ser cobrado por anticipado o al vencimiento de la cuenta por cobrar:

- Cuando los intereses se cobran por anticipado, estos serán deducidos del monto del préstamo (anticipo). En el esquema anterior a los \$80 se les descontará el valor presente de los intereses.
- Si se cobran los intereses al vencimiento existe el riesgo de no pago, no sólo del monto financiado sino también de los intereses. Para cubrir este riesgo adicional se deberá exigir al cliente (cedente) una mayor capitalización mediante un aforo suficiente.

4.4.2.

Ubicación de los productos de Factoraje de acuerdo a su estructura crediticia

A continuación se presenta un cuadro donde se ubican los diferentes productos de factoraje de acuerdo a su estructura crediticia. Los parámetros para medir la calidad del activo (Cartera) así como la calidad crediticia del emisor (cedente) son los mismos que se emplearon en el cuadro general de clasificación de tipos créditos con base en su estructura crediticia.

Ubicación de los productos de Factoraje por su estructura crediticia

	DIRECTOS		PREFERENTES		SEGREGADOS
	Simple	Direccionados	De destino	Con prenda	Sobre la c x c
			CON RECURSO		SIN RECURSO
					* Factoraje puro * Exportación
				* Factoraje Cobranza Directa * Exportación	Factoraje puro: * Propiedad de la CxC. * Notificación. * Control del Flujo. * Cobranza de las CxC. * Segregación de las CxC.
		Factoraje Cobranza Delegada		* Propiedad de la CxC * Notificación * Control del Flujo * Cobranza de las CxC.	
	Factoraje a Proveedores	* Propiedad de la CxC * Depositario * Mandato de cobranza * Supervisión de la cartera.		EXPORTACIÓN: * Riesgo de insolvencia financiera Será cubierta por el corresponsal.	
	Préstamo Directo	* Direccionada Para pago a proveedores			
Calidad del Acreditado	1, 2, 3		4, 5, 6		7, 8, 9, 10
Calidad del Activo / Garantía	No significativo		I, II, III	I, II	I
Soporte del crédito	Emisor				Activo / Garantía

I
A
P
A
C
T
O
O
P
E
R
A
T
I
V
O

4.5. Políticas de los productos Además de realizar un análisis de la cartera y de la calidad del emisor, también hay que tomar en cuenta las políticas del Banco o Factor para cada uno de los productos de factoraje que ofrecen, por ejemplo tenemos:

4.5.1. Factoraje Con recurso

FACTORAJE CON RECURSO	
COBRANZA DELEGADA	COBRANZA DIRECTA
<ul style="list-style-type: none"> • El cedente necesita una línea de crédito. • Los cedentes deben tener una buena calidad crediticia, es decir una buena calificación de crédito (1-4). • Se recomienda aplicar un aforo máximo del 90%. • Se pueden descontar los siguientes documentos: Títulos de crédito, facturas o contra-recibos. • Cobro de intereses: anticipados o vencidos. • Plazo mínimo de las C x C: 10 días. • Plazo máximo de las C x C: 180 días. • No se reciben documentos de créditos vencidos o redocumentados. • No se reciben documentos derivados de operaciones entre filiales. • El costo financiero deberá ser cubierto por el Cedente. 	<ul style="list-style-type: none"> • El cedente necesita una línea de crédito. • Los cedentes no necesariamente deben tener una buena calidad crediticia, siempre y cuando no sea muy mala (1-8). • Se recomienda aplicar un aforo máximo del 90%, aunque podrá ser mayor. • Se pueden descontar los siguientes documentos: Títulos de crédito, facturas o contra-recibos. • Cobro de intereses: anticipados o vencidos. • Plazo mínimo de las C x C: 10 días. • Plazo máximo de las C x C: 180 días. • No se reciben documentos de créditos vencidos o redocumentados. • No se reciben documentos derivados de operaciones entre filiales. • El costo financiero deberá ser cubierto por el Cedente.

4.5.2.

Factoraje
sin
recurso

FACTORAJE PURO O SIN RECURSO	
FACTORAJE PURO	EXPORTACIÓN (Sistema de dos factores)
<ul style="list-style-type: none"> • El cedente no necesita una línea de crédito. • Los cedentes no necesitan tener una buena calidad crediticia, siempre y cuando no sea muy mala (1-8). • Moneda nacional. • Cobranza Directa. • Generalmente se aplica un aforo del 100%. • Se pueden descontar los siguientes documentos: Títulos de crédito, facturas o contra-recibos, siempre y cuando estén validados por los deudores. • Cobro de intereses: anticipados. • Plazo mínimo de las C x C: 10 días. • Plazo máximo de las C x C: 180 días. • No se reciben documentos de créditos vencidos o redocumentados. • No se reciben documentos derivados de operaciones entre filiales. • El costo financiero deberá ser cubierto por el Cedente. 	<ul style="list-style-type: none"> • El cedente necesita una línea de crédito. • Los cedentes no necesariamente deben tener una buena calidad crediticia, siempre y cuando no sea muy mala (1-7). • Parcialmente sin recurso. • Moneda: Generalmente dólares americanos. • Cobranza directa a través del Corresponsal. • Se recomienda aplicar un aforo máximo del 90%, sobre el valor del conocimiento de embarque. • Se pueden descontar los siguientes documentos: generalmente se operan facturas, aunque se puede hacer con otros documentos. • Cobro de intereses: anticipados. • Plazo mínimo de las C x C: 30 días. • Plazo máximo de las C x C: 90 días. • No se reciben documentos de créditos vencidos o redocumentados. • No se reciben documentos derivados de operaciones entre filiales. • El costo financiero deberá ser cubierto por el Cedente.

4.5.3.
Factoraje
a
Proveedores

FACTORAJE A PROVEEDORES
PROVEEDORES (PROVEFACT)
<ul style="list-style-type: none">• El cedente necesita una línea de crédito.• Los obligados (Proveedores) deben tener una buena calidad crediticia (1-3).• Se considera como factoraje puro o sin recurso para el cedente.• Moneda nacional.• Cobranza Directa.• Generalmente se aplica un aforo del 100%.• Se pueden descontar los siguientes documentos: Títulos de crédito, facturas o contra-recibos, siempre y cuando estén validados por los deudores.• Cobro de intereses: anticipados.• Plazo mínimo de las C x C: 10 días.• Plazo máximo de las C x C: 180 días.• No se reciben documentos de créditos vencidos o redocumentados.• No se reciben documentos derivados de operaciones entre filiales.• El costo financiero deberá ser cubierto por el Cedente.

4.6.
Auditorías y dictámenes de cartera. El instrumento empleado para determinar los tres elementos fundamentales de la estructuración de créditos basados en cuentas por cobrar como el factoraje, es la auditoría y elaboración de dictámenes de cartera.

Hay dos tipos de dictámenes de cartera, dependiendo del momento en que se realizan:

- Dictamen previo.
- Dictamen de seguimiento.

4.6.1.
Dictamen previo Como su nombre lo dice, es aquel que se realiza antes del otorgamiento del crédito. Es de gran importancia en virtud de que proporciona los elementos necesarios para una adecuada estructuración del crédito.

El dictamen previo consta de las siguientes partes:

- **Carátula resumen:**

Como su nombre lo dice presenta un resumen con los resultados de la auditoría practicada al cedente.

- **Directorio de obligados:**

Presenta un desglose de la cartera seleccionada clasificándola por modalidad de factoraje en: Puro, Cobranza Delega y Cobranza Directa; también indica el aforo para cada obligado y el porcentaje de concentración máxima.

- **Contenido del expediente del cedente:**

Es una relación de los documentos e información recabada sobre el cedente; incluye las consultas al boletín de prevenciones y consulta de riesgos proporcionada por el Banco de México. Lo anterior nos permite conocer con anterioridad la calidad moral del cedente.

- **Modelo de calificación de la cartera del cedente:**

Asigna una calificación a la cartera del cedente tomando en cuenta los siguientes aspectos cualitativos y asignándoles un peso específico a cada uno de ellos:

I) **Políticas de crédito:**

- 1.- Reglamentación.
- 2.- Investigación de obligados.
- 3.- Aplicación de políticas.
- 4.- Obligados analizados.

II) **Control de Cartera:**

- 5.- Instrumentación de crédito.
- 6.- Registro de las C x C
- 7.- Contabilidad de la cartera.
- 8.- Control de vencimientos y cobranza.

III) **Calidad de Cartera.**

9. Concentración de obligados
10. Días cartera.
11. Descuentos y devoluciones.
12. Cartera vencida mayor a 30 días.
13. Incremento de cartera vencida mismo mes año anterior.
14. Antigüedad comercial.
15. Tipo de papel.
16. Calificación ponderada de los obligados.

- Auditoría de cartera:
 - I.- **CEDENTE (descontatario)**
 - A) Antecedentes:
 1. Datos Generales.
 2. Viabilidad operativa.- analiza se si apega a las políticas de operación del Banco o Factor.
 3. Ciclicidad de las ventas.
 - B) Proceso de Crédito.
 1. Políticas de crédito.- cumplimiento y quién las determina.
 2. Políticas específicas.- descuentos, bonificaciones, devoluciones, etc.
 3. Investigación de obligados.- evaluación de la solvencia moral de los obligados y tamaño de la muestra con respecto al total.
 4. Instrumentación.- Qué documentos utiliza el cedente para instrumentar sus ventas.
 - C) Administración y control de cartera.
 1. Administración
 2. Proceso de originación
 3. Guarda y custodia
 4. Contabilidad de cartera
 5. Reportes de Vencimiento y Cobranza
 - II.- **ACTIVO (C x C)**
 - A) Integración de las ventas
 - B) Integración de Cartera
 1. Principales obligados.
 2. Experiencia comercial
 - C) Características de las Cuentas por cobrar
 1. Tipo de documento.
 2. Plazos.
 3. Antigüedad de los saldos.
 - D) Intensidad operativa.
 1. Volumen de facturas
 2. Procedimiento de cobranza
 3. Operación con otras empresas de Factoraje
- Análisis del ciclo operativo de las ventas.

4.6.2.

Dictamen de seguimiento No menos importante que el dictamen previo, las auditorías y visitas que se le practican al cedente después del otorgamiento del crédito, tienen por objeto elaborar el dictamen de seguimiento. Este tipo de dictamen se practica con el fin de prevenir las siguientes situaciones:

- Comportamiento de la cartera vigente y vencida.
- Apego a la normatividad de factoraje sobre la cartera cedida.
- Desviación de recursos, cuando se está operando factoraje con cobranza delegada.
- En caso de factorajes independientes, también deberá realizarse un análisis financiero que permita detectar oportunamente algún problema de insolvencia económica del cedente por pérdida de participación en el mercado o bien por carteras vencidas de sus cuentas por cobrar. Este análisis es elaborado por el ejecutivo de cuenta, cuando el factor cuenta con el apoyo de un Banco, o bien forma parte de un Grupo Financiero, ya sea como empresa filial o como un departamento especializado.

Estas auditorías o visitas de inspección rutinarias deben realizarse periódicamente, de preferencia sin previo aviso o notificación al cedente por parte del Factor o Banco. Se recomienda realizar estas visitas periódicas de 2 a 4 veces al año, dependiendo de la evaluación previa y de la situación financiera del deudor, o en su caso del resultado de las visitas de seguimiento anteriores, o bien alguna situación sospechosa que amerite la revisión.

Si como resultado de la visita de seguimiento se determina que hay alguna anomalía o dolo durante la operación, se puede ejercer acción penal en contra del depositario legal nombrado en el contrato.

Dependiendo de la gravedad de la situación detectada será la gravedad de las sanciones; así pues tenemos los siguientes casos:

1.- No hay apego a lo normatividad de factoraje, ejemplos:

- Cuando se opera con cobranza delegada y hay recuperación anticipada (temprana de la cobranza) y no se le paga al factor.
- Cuando se descuenta cartera a otros factorajes del mismo obligado.
- Que las C x C sean reales (proceso de notificación a obligados).

En estos casos las sanciones pueden ir desde un bloqueo temporal a la línea de crédito de factoraje o bien el cambio definitivo en las condiciones del contrato, tales como: cambiar el tipo de cobranza de delegada a directa, o bien incrementar el aforo, etc.

2.- Desviaciones graves o dolosas:

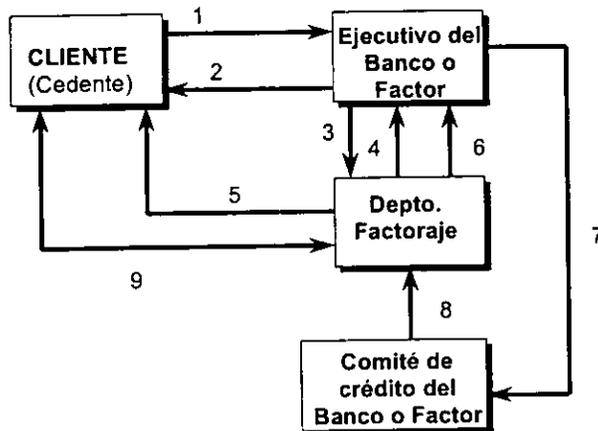
- Duplicidad de C x C (presentar la misma C x C en diferentes factores o Bancos).
- Desviación de recursos (en cobranza delegada).
- Falsear información.
- Alteración de documentos.
- Falsificación de C x C.

Este último punto puede ser detectado cuando se notifica a los obligados sobre la cesión de las C x C, si se observan incongruencias entre el plazo del documento con el plazo que otorga el obligado, o bien con el tipo de documento que maneja cada obligado de la cartera seleccionada.

En estos casos las sanciones son más severas y van desde la cancelación definitiva del contrato hasta acciones penales en contra del acreditado (cedente) y/o depositario legal (en cobranza delegada).

4.7.
Instrumentación
de la línea
de Factoraje

4.7.1.
Flujo
Operativo



1. El cliente o cedente acude con el ejecutivo del Banco o Factor y le solicita un crédito.
2. El ejecutivo después de realizar un análisis previo del destino del crédito y la situación financiera del cliente, considera la posibilidad de otorgar financiamiento a través de la cartera.
3. El ejecutivo solicita apoyo especializado al departamento de factoraje (cuando se trata de un Banco).
4. El departamento de factoraje le proporciona la asesoría solicitada al ejecutivo.
5. El departamento de factoraje o empresa de factoraje visita al cliente (cedente) con el fin de realizar una auditoría previa.
6. Como resultado de lo observado y analizado en dicha auditoría, emite y elabora un dictamen con la estructura propuesta: modalidad, tipo de cobranza, cartera seleccionada, aforo, porcentaje de concentración, etc.
7. El ejecutivo elabora un estudio de crédito donde se analiza la calidad crediticia del cedente, el cual es acompañado por el dictamen. Dicho estudio se presenta al Comité de Crédito del Banco o Factor.
8. El comité aprueba o condiciona la línea de crédito.
9. Establecen contrato de factoraje financiero, de acuerdo al monto y condiciones aprobadas por el Comité de Crédito.

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES.

5.1.

Situación económica actual Ante la reciente crisis sufrida durante 1995 y 1996, la inestabilidad de los mercados financieros internacionales y la vulnerabilidad de la economía de México, el costo del dinero se ha incrementado. Muchos Bancos quebraron y algunos otros se vieron en serios problemas ante el crecimiento de la cartera vencida.

Como consecuencia de todos estos sucesos los Bancos endurecieron sus políticas de otorgamiento de crédito, incluyendo a un pequeño grupo de empresas que lograron sobrevivir y recuperarse de la peor crisis de México.

Ante este escenario el factoraje surge como un esquema de financiamiento viable, siempre y cuando se realice una adecuada estructuración del crédito basado en las cuentas por cobrar de las empresas, donde no necesariamente la calidad crediticia del cedente será una limitante para el otorgamiento del crédito.

Los créditos otorgados con base en las cuentas por cobrar de una empresa, presentan un riesgo menor para el Banco o Factor, en virtud de que la empresa ya completó su ciclo operativo, eliminado los riesgos de producción y de venta, quedando sólo el riesgo de la cobranza. Además las cuentas por cobrar cedidas por una empresa constituyen la fuente directa de pago del crédito.

El factoraje ofrece un financiamiento continuo relacionado directamente con las ventas, la disponibilidad de los recursos dependerá del monto y la calidad de la cartera del cedente.

Actualmente las empresas dedicadas al factoraje atraviesan por una situación difícil, por la afectación del mercado financiero. Ante esta situación las carteras financiadas por estas empresas ha disminuido, al mismo tiempo que las carteras vencidas van en aumento. Estos problemas también afectan a otras instituciones financieras como Bancos y Arrendadoras.

Sin embargo, el futuro de las empresas de Factoraje es más promisorio, toda vez que ofrecen financiamientos viables a las empresas a costos razonables; mientras que el resto de las instituciones financieras, tienen que esforzarse por reducir su cartera vencida y crear nuevos esquemas de financiamiento viables, dentro de un mercado cada vez más competido y contraído.

5.2.

Ventajas para los cedentes.

Los principales beneficios que se ofrece a una empresa que utiliza un crédito basado en cuentas por cobrar, son los siguientes:

- Para aquellas empresas que tienen ventas cíclicas, el factoraje es un nivelador de flujos de efectivo.
- En el caso de operaciones con cobranza directa, se reducen los gastos de administración de cartera y cobranza.
- Reducción en los gastos de investigación.
- Flexibilidad en cuanto al tipo de documentos que se pueden descontar.

En el balance del emisor

El factoraje ofrece una fuente de financiamiento a corto plazo que proporciona liquidez sin recurrir a pasivos bancarios, con lo cual no se afecta el índice de apalancamiento.

En operaciones de factoraje con recurso, los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, permiten eliminar del balance la cartera descontada.

En el caso de factoraje puro, ofrece las siguientes ventajas:

- No se requiere de línea de crédito autorizada.
- Se elimina el riesgo de crédito de su cartera (el riesgo de incobrabilidad se elimina).
- Se mejora su estructura financiera y se incrementa la capacidad de apalancamiento al reducir sus días cartera y convertirla en efectivo.

Ventajas del factoraje internacional

El factoraje internacional ofrece las siguientes ventajas para el exportador:

- Posibilidad de expandir sus ventas en mercados extranjeros ofreciendo términos y condiciones competitivos.
- Ofrecerle al importador un crédito abierto mediante pagos diferidos.
- Quedar completamente cubierto contra el riesgo de cuentas incobrables.
- Evitar retrasos en la negociación de las cartas de crédito.
- Mejorar el flujo de efectivo mediante el descuento de documentos.
- Reducir sus costos de administración.
- Acceso a capital de trabajo flexible generado por las mismas ventas de exportación.
- Uniformar su contabilidad en una sola divisa y no en varias.

Para el importador el factoraje internacional ofrece las siguientes ventajas:

- Incrementar su capacidad de compra sin recurrir a líneas de crédito bancarias.
- Comprar bienes y servicios sin incurrir en los costos y retrasos de las cartas de crédito.
- Prestigio y mayor acceso a proveedores en el extranjero, al tener una referencia internacional de crédito, respaldada por una Institución financiera reconocida mundialmente.

5.3.

Ventajas para los Bancos (Factores)

Como se explicó en el Capítulo IV (*Estructuración de Créditos y Flujo Operativo*), una adecuada estructuración del crédito le permite al Banco o empresa de Factoraje reducir el riesgo de recuperación del crédito.

Otras ventajas para las empresas de factoraje (Bancos) son las siguientes:

- Una alta productividad sobre el capital invertido.
- Mediante el uso de controles adecuados, tales como: estructuración del crédito, auditorías previas y de seguimiento, entre otros, el riesgo de recuperación del crédito se reduce.
- El Banco o factor se reservan el derecho de seleccionar el tipo de cartera que quieran descontar.
- Pueden aplicar un aforo que les permita protegerse contra los siguientes eventos:
 - ◊ Dilución de cuentas por cobrar por descuentos y devoluciones.
 - ◊ Costo financiero por posibles retrasos en la cobranza.
 - ◊ Pérdidas ocasionadas por cartera vencida dentro del portafolio.
 - ◊ Pago tardío de intereses cuando se pactan al vencimiento.
- El crecimiento y desarrollo de este tipo de empresas depende de su mercado cautivo, con posibilidades de incrementar su potencial de negocios.
- Su inversión en recursos humanos, por basarse en la calidad y no en la cantidad, es atractiva por los resultados que se obtienen.
- El sector económico del país, convencido de los beneficios que aporta este esquema de financiamiento, respaldará su éxito y permanencia.

Ventajas jurídicas para los Bancos (Factores)

La estructura y marco legal donde opera el factoraje ofrece ciertas ventajas a los Bancos y Factores que lo operan para garantizar la recuperación de los créditos otorgados, entre otras ventajas se tienen las siguientes:

- Se tiene una garantía jurídica - operativa que asegura el cabal cumplimiento de la operación de factoraje.
- Se garantiza la guarda y custodia de los documentos que amparan los derechos de crédito cedidos.
- Exige la restitución de documentos en perfecto estado cuando los solicite el Banco o factor, o bien al término del contrato de factoraje financiero celebrado entre el cedente y la institución de crédito.
- Cuando se trata de factoraje con cobranza delegada se nombra un depositario legal el cual tiene las siguientes responsabilidades:
 - ◊ Recibir los documentos que amparen los derechos de crédito cedidos.
 - ◊ Custodiar y conservar las facturas, recibos o pagarés.
 - ◊ Notificar al Banco o factor, o a la autoridad competente en caso de que los bienes depositados hayan sido robados.
 - ◊ Restituir los bienes depositados objeto del contrato cuando lo solicite el depositante (Banco o factor), no obstante se haya pactado algún plazo en el contrato y éste aún no haya concluido.
 - ◊ Efectuar el cobro de los documentos en la fecha de su vencimiento .
 - ◊ Realizar los actos que sean necesarios para que los documentos conserven su valor y los derechos que les correspondan.
- El Banco o factor podrán ejercer acción penal en contra del depositario legal, si éste no cumple con sus obligaciones al obrar con dolo. Esto resulta muy conveniente para las instituciones de crédito, sobre todo en aquellos casos en que la empresa (cedente) se declara en suspensión de pagos o promueve su quiebra, ya que el Banco o factor podrá exigir el pago del crédito al depositario legal.

5.4.

Obstáculos en el desarrollo del factoraje Ante la situación económica actual que atraviesan las empresas de México y las ventajas que ofrece el factoraje, se espera un crecimiento para los próximos años toda vez que la crisis económica de 1995 ha sido casi superada.

A pesar de que el panorama de este tipo de financiamiento sea claro, a continuación se mencionan algunos posibles obstáculos a los que se enfrenta el factoraje en su desarrollo.

5.4.1.

Obstáculos Psicológicos Existe una especial resistencia de los acreedores a la despersonalización de las relaciones con el cliente, argumentando que el factor participa como un intermediario en sus relaciones comerciales revelando el secreto profesional y facilitando la posibilidad de indiscreciones en el tratamiento de la información confidencial puesta a su alcance.

Algunos empresarios argumentan que, el conocimiento casi completo de la actividad comercial y financiera de diversos usuarios que operan en el mismo sector económico, que tienen las empresas de factoraje, les permite elaborar estadísticas e informes que pueden ser utilizados en asesorías económicas y jurídicas que puedan beneficiar a algunos usuarios en perjuicio de los demás.

Para el factoraje con cobranza directa, el empresario teme a una rigidez para fijar aplazamientos de pago o incompreensión en los presupuestos relacionados con los vencimientos de los créditos, de tal forma que originen una reducción en las ventas del usuario.

Por último, la factorización de los créditos se interpreta como símbolo de debilidad económica, considerándolo como un recurso extremo para el usuario que estando en crisis no ha tenido acceso a las fuentes de financiamiento tradicionales. Esto último puede eliminarse operando factoraje con cobranza delegada sin notificación al acreedor, siempre y cuando el cedente cuente con una adecuada calidad crediticia.

En general estos obstáculos pueden ser superados a medida que el factor o Banco actúen con prudencia, discreción, cortesía y flexibilidad comercial.

5.4.2

Obstáculos Económicos y financieros Se tiene la creencia de que el factoraje es más costoso que los créditos tradicionales, al principio sí lo era; sin embargo, el factoraje ha evolucionado y actualmente sus costos son muy competitivos. Además el factoraje responde a la necesidad de mejorar la situación del balance y disminuir los riesgos de cobranza, así como la necesidad de información derivada del crecimiento.

A pesar de que el factoraje en México tiene más de 20 años operando, todavía existen empresarios que prefieren el tradicional uso de la letra de cambio y del descuento mercantil con los Bancos, en lugar de usar otras fuentes de financiamiento más ágiles y oportunas como el factoraje.

La intervención de los Bancos en algunas empresas de factoraje puede afectar el desarrollo de éstas al imponer sus criterios. El factoraje exige elementos dinámicos que califiquen y equilibren en todo momento las posturas del usuario que requieren un mayor riesgo para agilizar sus operaciones contra las del factor que deben determinar el monto de las comisiones y riesgo sin comprometer su existencia.

5.5.

Perspectivas

del El factoraje ofrece una fuente de financiamiento continuo directamente
Factoraje relacionado con el volumen de ventas, la disponibilidad de los recursos está en función del importe y naturaleza de la cartera, y no necesariamente del capital o activos fijos de la empresa (cedente), que generalmente son limitantes en los créditos directos tradicionales.

Una vez firmado el contrato de factoraje financiero, el cedente puede solicitar crédito el día que lo requiera en forma oportuna, ágil y suficiente para hacerle frente a sus necesidades de capital de trabajo transitorio, y en general para contar como un nivelador de su flujo de efectivo.

El factoraje ofrece una gama de servicios adicionales flexibles que pueden ser adecuados a las necesidades de la empresa pequeña y mediana mexicana, facilitando su funcionamiento, crecimiento y estabilidad. Mientras que a las grandes empresas ofrece ventajas importantes en la reducción de cuentas por cobrar incrementando su productividad.

Otra característica adicional es el costo, en los créditos tradicionales generalmente se cobran intereses a tasa fija, ya sea anticipados o al vencimiento, exigiendo a cambio mantener ciertos saldos promedio o reciprocidad, adicionalmente se suele cobrar un porcentaje del límite de crédito como comisión de apertura o algún otro concepto, incrementando el costo del dinero. Además solicitan que se liquide el préstamo periódicamente aunque sea en forma temporal.

El factoraje cobra un cargo por los servicios ofrecidos (opcional) y otro netamente financiero por los créditos otorgados al cedente, ya sea con tasa variable o fija, vencida o anticipada. El factoraje es de carácter revolvente y no requiere de pagos periódicos ni de saldos recíprocos, con lo cual se reduce al costo para el cedente.

Para la empresa, el factoraje es un sistema de financiamiento sano, ya que obtiene una mayor rotación de sus cuentas por cobrar, al cobrarlos anticipadamente, en lugar de incrementar sus pasivos, realizando el pago del crédito el comprador y no el cedente, a quien le fue otorgado.

El factoraje ofrece una gama de servicios adicionales complementarios a los ofrecidos por el sistema bancario mexicano, que en muchos casos los usuarios

no tienen dentro de su organización, o en el mejor de los casos, su costo es superior al del ofrecido por el factoraje.

En México se está viviendo una crisis económica, la cual se está superando lentamente, ante esta situación las empresas mexicanas requieren de capital de trabajo, que es la fuente primaria que alimenta su existencia.

Cuando las empresas tienen problemas de capital de trabajo, generalmente acuden a fuentes externas de financiamiento, lo cual no es la solución adecuada, toda vez que se debe tomar en cuenta que deben proporcionar oportunidad, rendimiento, facilidad y servicio.

El factoraje ofrece más beneficios que riesgos, cuando se aprovecha su versatilidad, siempre y cuando esté debidamente estructurado.

En una exitosa relación de negocios de factoraje se obtienen beneficios adicionales de alcance social, tales como: la conservación y creación de nuevas fuentes de trabajo.

En México desgraciadamente, el temor al cambio ha impedido el desarrollo del factoraje, considerado erróneamente considerado como una solución sofisticada, cuando se ha llevado a la práctica sólo una de sus variantes, desaprovechando su versatilidad y alcances. En la actualidad se puede explotar y desarrollar el factoraje internacional ante una mayor globalización de los mercados y un mercado nacional deprimido por la pérdida del poder adquisitivo.

ANEXO I

LISTA DE EMPRESAS EMISORAS DE PAPEL EN FACTORAJE PURO

Nombre Comercial	Nombre de la empresa	Tipo de documento	
Apasco	Apasco, S.A. de C.V.	Factura sellada	
	Apax, S.A. de C.V.	Factura sellada	
	Cemetos Apasco, S.A. de C.V.	Factura sellada	
	Concretos Aasco, S.A. de C.V.	Factura sellada	
	Gravas y Arenas, S.A. de C.V.	Factura sellada	
Autrey	Autrey Guadalajara, S.A. de C.V.	Contra - recibos validados	
	Autrey, S.A. de C.V.	Contra - recibos validados	
	Autrey Vallejo, S.A. de C.V.	Contra - recibos validados	
Benavides	Benavides de Monterrey, S.A. de C.V.	Pagare	
	Benavides del Pacifico, S.A. de C.V.	Pagare	
	Benavides de Reynosa, S.A. de C.V.	Pagare	
	Drogueria Benavides, S.A. de C.V.	Pagare	
	Operadora Farmacéutica de Occidente, S.A. de C.V.	Pagare	
CFE	Comisión Federal de Electricidad	Contra - recibos	
Chrysler	Chrysler de México, S.A. de C.V.	Factura sellada	
Comercial Mexicana	Comercial Mexicana, S.A. de C.V.	Letra de cambio	
	Distribuidora Comersa, S.A. de C.V.	Letra de cambio	
	Coporaación Famsa, S.A. de C.V.	Letra de cambio	
Famsa	Corporación Famsa, S.A. de C.V.	Letra de cambio	
General Motors	General Motors, S.A. de C.V.	Factura sellada	
Gigante	Gigante, S.A. de C.V.	Letra de cambio	
Gillette	Gillette de México, S.A. de C.V.	Letra de cambio	
	Gillette de Manufactura, S.A. de C.V.	Letra de cambio	
	Gillette Distribuidora, S.A. de C.V.	Letra de cambio	
	Grupo Cifra	Almacenes Aurrera, S.A. de C.V.	Letra de cambio
		Bodega Aurrera, S.A. de C.V.	Letra de cambio
		Club Aurrera, S.A. de C.V.	Letra de cambio
		Dirección Corporativa Cifra, S.A. de C.V.	Letra de cambio
		Distribuidora Cifra Wallmart, S.A. de C.V.	Letra de cambio
		Nuva Almacenes Aurrera, S.A. de C.V.	Letra de cambio
		Nueva Bodega Aurrera, S.A. de C.V.	Letra de cambio
		Nueva Operadora de Superamas, S.A. de C.V.	Letra de cambio
		Nueva Suburbia, S.A. de C.V.	Letra de cambio
		Nueva Vips, S.A. de C.V.	Letra de cambio
Operadora de Superamas, S.A. de C.V.		Letra de cambio	
Operadora Vips, S.A. de C.V.		Letra de cambio	
Suburbia, S.A. de C.V.		Letra de cambio	
Helados Holanda	Helados Holanda, S.A. de C.V.	Contra - recibos	
K-Mart	Comercial K-M, S.A. de C.V.	Contra - recibos validados	
Liverpool	Distribuidora Liverpool, S.A. de C.V.	Letra de cambio	
Loreal	Cosbel, S.A. de C.V.	Letra de cambio	
	Farbel, S.A. de C.V.	Letra de cambio	
Marzam	Casa Marzam, S.A. de C.V.	Factura sellada / Contra - recibo	
	Marzam del Bajío, S.A. de C.V.	Factura sellada / Contra - recibo	
	Marzam del D.F., S.A. de C.V.	Factura sellada / Contra - recibo	
	Marzam de Guadalajara, S.A. de C.V.	Factura sellada / Contra - recibo	
	Marzam Norte, S.A. de C.V.	Factura sellada / Contra - recibo	
	Marzam Sureste, S.A. de C.V.	Factura sellada / Contra - recibo	
Mercedes Benz	Mercedes Benz México, S.A. de C.V.	Factura sellada / Contra - recibo	
Nadro	Nadro, S.A. de C.V.	Factura sellada / Contra - recibo	
Palacio de Hierro	El Palacio de Hierro, S.A. de C.V.	Contra - recibos validados	
Sears	Sears Roebuck de México, S.A. de C.V.	Pagare	
Sumesa	Super Mercados, S.A. de C.V.	Letra de cambio	
Telmex	Teléfonos de México, S.A. de C.V.	Contra - recibos	
Wella	Productora de Cosméticos, S.A. de C.V.	Pagare	
Woolworth	Woolworth Mexicana, S.A. de C.V.	Letra de cambio	

Lista enunciativa mas no limitativa, sujeta a cambios

Fuente de la información: Banamex Factoraje, S.A. de C.V.

RELACIÓN DE OBLIGADOS CON COBRANZA DIRECTA

NOMBRE DEL COMPRADOR	
Abastecedora de Farmacias el Fenix	Distribuidora Liverpool
Abastecedora Lumen	Distribuidora Velázquez Hermanos
Accesorios Técnicos para Concreto	Distribuidores de Adidas de México
Aceros Macsa	Distribuidores de Aeroquip Mexicana
Adesi	Distribuidores de Cia. Hulera Goodyear Oxo
Grupo Parisina	Distribuidores de Empresas Tornei
Alcántara Textil	Distribuidores de Hewlett Packard de México
Almacén de Drogas	Distribuidores de Kimberly Clark de México
Almacenes Aurrerá	Distribuidores de Michelin Mexico Trading
Alumex	Distribuidores de Kodak Mexicana
Allen del centro	Distribuidores de Mobil Oil de México
American Refrigeration Products	Droguaría Benavides
Apax	El Palacio de Hierro
Art -Ho	Elektra
Autotractores de Morelos	Farmacia Paris
Automotriz Ferretera	Framacias El Fenix del Centro
Autos Pullman	Fernández Editores
Autrey Vallejo	Ford Motor Co. de México
Avon Cosmetics	General Motors
Bancomer	Gigante
Banjerito	Grupo La Parisina
Benvaldes del Pacífico	Helados Holanda
Bodega Comercial Mexicana	Herdez
Bodegas Gigante	Honda de México
Bodegaurrera	I.M.S.S.
Canamex	I.S.S.S.T.E.
Casa Autrey	ICA Construcción Urbana
Casa Marchand	Industrias IEM
Casa Marzam	Industrias John Deer
Cementos Apasco	Industrias Vinícolas Pedro Domecq
Cementos Mexicanos	Juguetibici
Cementos Tolteca	Kellog de México
Central de Industrias	Kimberly Clark de México
Centro de descuentos Viana	Mattel de México
Centro de Servicios e Ingeniería HCA	Mennen de México
Cervecería Modelo de Guadalajara	Mercedez Bnez de México
Ciba Geigy Mexicana	Operadora de Bolsa Serfin
Ciclomundo	Operadora de Superamas
Cigarrera la Moderna	Operadora VIP'S
Club Aurrera	Grupo Robert's
Cocoas y Chocolates la Corona	PEMEX
Comercial Mexicana	Price Club de México
CFE	Procter & Gamble de México
Cia. de Luz y Fuerza del Centro	Sabritas
Compañía Hulera Euzkadi	Salinas y Rocha
Compañía Mexicana de Aviación	Sanborn's Hermanos
Concretos Apasco	Sears Roebuck de México
Construcciones Industriales del Golfo	Suburbia
Corporación Famsa	Telefonos de Mexico
Corporación Textil Delta	Tequila Sauza
Cruz Roja Mexicana	Tetra Pack Comercial
Chocolates Turin	Texas Instruments de México
Chrysler de México	Soniana
Dina Camiones	Unidad Comercial de Todo
Dirección Corporativa Cifra	Vitro
Distribuidora Comersa	Volkswagen de Mexico
	Xerox Mexicana

Lista enunciativa mas no limitativa, sujeta a cambios

Fuente de la información, Banamex Factoraje, S A de C V

PAÍSES DONDE EXISTE REPRESENTACIÓN DEL FCI
(FACTOR CHAIN INTERNATIONAL)

AMERICA		EUROPA		ASIA / RESTO DEL MUNDO	
PAIS	No.	PAIS	No.	PAIS	No.
Canadá	1	Alemania	3	Australia	1
Estados Unidos	5	Austria	2	China	2
México	4	Bélgica	3	Hong Kong	2
		Chipre	2	India	2
		Dinamarca	2	Indonesia	2
		Eslovaquia	1	Japón	5
		España	5	Korea	9
		Finlandia	1	Malasia	2
		Francia	4	Marruecos	2
		Grecia	1	Singapur	4
		Holanda	2	Sud - Africa	2
		Hungría	3	Tailandia	1
		Inglaterra	5	Taiwan	1
		Islandia	1	Turquía	8
		Italia	8		
		Noruega	4		
		Portugal	1		
		Rumania	1		
		Rusia	1		
		Slovenia	1		
		Suecia	1		
		República Checa	2		

BIBLIOGRAFÍA

MATERIAL CONSULTADO

Banca Serfin, S.N.C.; "Manual de Factoring", material inédito, 1987.

Banca Serfin, S.N.C.; "Prontuario Serfin de Servicios Bancarios y términos económicos y financieros", Impresora y Editorial Plata, 1984.

Echevarría Valverde, Alvaro Ernesto; "El Factoraje Internacional: una mejor alternativa para el comercio internacional", I.T.A.M., 1994.

Esqueda Querol, Eduardo; "El Factoraje actual en México, Beneficios, Consecuencias, Reglamentación y Mecánica Operacional", I.T.A.M., 1995.

Grupo Financiero Banamex-Accival; "Catálogo de Productos", material inédito de Banamex Factoraje, S.A. de C.V., 1996.

Grupo Financiero Banamex-Accival; "Curso de Crédito", material inédito para uso interno del Banco, 1997.

Grupo Financiero Banamex-Accival; "Factoraje a clientes de Televisa", material inédito de Banamex Factoraje, S.A. de C.V., 1994.

Grupo Financiero Banamex-Accival; "Factoraje de cadenas Comerciales", material inédito de Banamex Factoraje, S.A. de C.V., 1996.

Grupo Financiero Banamex-Accival; "Factoraje Internacional: Seguridad y Alta Competitividad en Medios de Cobro y Pago Internacionales", material inédito de Banamex Factoraje, S.A. de C.V., 1996.

Grupo Financiero Banamex-Accival; "Necesidades de Financiamiento Crediticio", material inédito para uso interno del Banco, sin fecha.

Grupo Financiero Banamex-Accival; "Sistema de Factoraje a Distribuidores", material inédito de Banamex Factoraje, S.A. de C.V., 1994.

Instituto AMEFAC de Capacitación y Desarrollo; "Factoraje Internacional / Situación Actual", AMEFAC, 1995.

Instituto AMEFAC de Capacitación y Desarrollo; "Inducción al Factoraje Financiero", AMEFAC, 1994.

RENÉ TONATIUH LÓPEZ AREVALO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO (U.N.A.M.)

Villamil y Ruiz, Ney; "El Factoraje: Concepto, Etimología y Origen Histórico", material inédito de Banamex Factoraje, S.A. de C.V.

**MATERIAL
ADICIONAL**

Amtmann, Carlos; "Servicios de factoraje que se ofrecen actualmente", AMEFAC, 1989.

Baez Figueroa, José Guillermo; "La Naturaleza Jurídica Del Factoring", UNAM, Facultad de Derecho, 1981.

Ballinas Gordillo, Moisés; "Las Operaciones Bancarias como fuentes de financiamiento de la empresa", ESCA, 1982.

Beard, Miriam; "Swordsmen and salesmen in the Homeric Age", an expert from "A History of Business Man"; The Macmillan Co., 1938, appearing in the World of Business, Edward C. Bursk, de. Harvard Business School. Simon & Shuster Inc., Vol. I.

Bermudez; "El Factoring, Nuevas formas de financiación", Asociación para el Progreso de la Dirección, Madrid, España 1972.

Bolzoni, Paolo; "Correspondence Course, Factors Chain International", Amsterdam 1993.

Campuzano Araujo, Heliadora; "Las fuentes de financiamiento en una empresa comercial", ESCA, 1982.

Carvajal Pescador, Horacio; "Financiamiento de Factoring", Dirección y Control", No. 139, 1994.

Código de Comercio, "Ley General de Sociedades Mercantiles", Editorial Porrúa, 1986.

Código de Comercio, "Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito", Editorial Porrúa, 1986.

Código de Comercio, Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, Editorial Porrúa, 1992.

Collado, Stuick; "El Factoring", Alta Dirección, 1976.

Comisión Nacional Bancaria, Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, 1994.

Fernández Valderrama, José Luis; "El Factoring: Garantía, Financiamiento, Servicios", Asociación para el Progreso de la Dirección, 1987.

González Luna Rubio, Ramiro; "El Contrato de Factoring", Impresos Ofsaling, 1990.

Grinbery, Gabriel; "El Boom del Factoraje", Capital Mercado Financiero, No. 22, 1989.

Hillyer William, Hurd, "Keys to Business Cash, Origin of Factoring Trace to Ancient Babylon", Editorial Barron's, U.K., 1991.

Llanos Reynoso, Felipe; "El Factoraje Financiero en México", AMEFAC, 1983.

Silverman, Heibert; "From Clath Factor to the New Force in Finance", The New Comen Society, 1962.

Vargas M., Agustín; "Factoraje: Alivio para Pequeñas y Medianas Empresas", Epoca, 1993.

Weiss Steider, Jaime; "Planeación Financiera y Administrativa", El Factoraje Actual en México, AMEFAC, 1989.