



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**LAS EMPRESAS DE FACTORAJE COMO OPCIÓN
DE FINANCIAMIENTO EMPRESARIAL:
EL CASO DE GENERAL ELECTRIC FACTORAJE.**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMÍA

P R E S E N T A:

JOSE NAVA CASTILLO

DIRECTOR DE TESIS:

Lic. Erick Abraham Correa Montejo



CIUDAD UNIVERSITARIA, JUNIO DE 2009.



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.

Mis Sinodales:

1. **Lic. Alejandra Patiño Cabrera.**
2. **Lic. Erick Abraham Correa Montejo.**
3. **Lic. Miguel Ángel Jiménez Vázquez.**
4. **Lic. Alfredo Cordoba Kuthy.**
5. **Lic. Sergio Castillo Loyola.**

Agradecimientos:

Primeramente quiero agradecer a DIOS por permitirme lograr una de mis metas más importantes de mi vida.

Quiero dedicar este logro a:

1. A mis queridos padres Rodolfo (q. e. p. d) que le aprendí la constancia del trabajo y el ejemplo de rectitud, a Julia, por el ejemplo de pundonor y determinación para sacar adelante a 5 hijos y saber guiarlos por el camino correcto, gracias a esto he logrado sacar mis objetivos que me he propuesto en la vida, con amor, admiración y respeto, gracias Julita.
2. A mis amados Hijos, José Humberto y Oscar, con todo mi amor por ser mi fuente de energía para enfrentar los problemas que se han cruzado frente a mi y por representar lo más valioso que la vida me ha dado.
3. A ti Guadalupe que eres la compañera de mi vida y que con total entrega me has apoyado para alcanzar un objetivo más, y por ser la persona que gracias a tu amor y compañía las cosas malas se convierten en buenas, la tristeza se convierte en alegría y la soledad no existe, gracias mi Amor.
4. a mis hermanos, Beto (q. e. p. d), Ceci, Mar, Lolys y Rodo que siempre los he considerado mis amigos más entrañables porque juntos hemos vivido situaciones difíciles y las hemos superado con éxito, gracias por ser mis hermanos.
5. A mis amados sobrinos Artur, Juanjo, Beto, Ceci, Alex, Fer, Estebanito, gracias por ser gente comprometida con la familia.
6. Al maestro Erick por sus atinados consejos y por su tiempo en la asesoría de este trabajo, a mis sinodales Maestra Alejandra Patiño Cabrera, Prof. Alfredo Córdoba Kuthy, Prof. Miguel Ángel Jimenez Vázquez, Prof. Sergio Castillo Loyola, muchas gracias por el apoyo recibido.
7. A la Universidad Nacional Autónoma de México, mi alma "Mater" por aceptarme como universitario pero, sobre todo a la entrañable Facultad de Economía por el saber que me brindo en sus aulas, con sus profesores, en sus pasillos, en su biblioteca, muchas gracias.

INDICE

	Pagina
I. Introducción	6
II Antecedentes	7
III Justificación	8
IV Problemática	9
V Objetivos	10
V. I Objetivos particulares.	10
VI Hipótesis	11
VII Metodología	11
VIII Marco Teórico	12

Capítulo I PREFACIO DE FACTORAJE

1.1 Crédito en la antigüedad.	13
1.2 El crédito moderno	14
1.3 Concepto de factoraje	16
1.4 Factoraje como crédito	17
1.4.1 Reflexión sobre el factoraje	17
1.5 Ventajas que ofrece el factoraje	19
1.5.1 Financieros.	19
1.5.2 Económicos	19
1.5.3 Administrativos	19
1.5.4 Estratégicos.	20
1.6 Principales funciones de una empresa de factoraje.	20
1.7 Los participantes en el proceso del factoraje.	21

Capítulo II EL FACTORAJE EN MÉXICO.

2.1 Evolución de las arrendadoras financieras y las empresas de factoraje entre 1992 a 1993, cuadro I.	22
2.2 Marco legal de las empresas de factoraje financiero.	23
2.2.1 Operaciones autorizadas.	23
2.2.2 Obligaciones y prohibiciones de las empresas de factoraje.	25
2.3 Organigrama del Sector Financiero para ubicar al factoraje.	29
2.3.1 Sistema financiero mexicano, cuadro II.	29
2.4 La Asociación mexicana de empresas de factoraje, A. C.	30
2.5 Miembros de la AMEFAC.	31
2.6 Los Factorajes líderes del mercado en los últimos tres años, cuadro III	32
2.7 Información necesaria para la evaluación de un cliente.	33
2.7.1 Información financiera.	33

2.7.2	Información legal.	33
-------	--------------------	----

Capítulo III PRODUCTOS DE FACTORAJE EN MÉXICO.

3.1	Esquema entre cliente y proveedor SIN la participación del factoraje.	34
3.1.1	Principales características	34
3.1.2	Reflexiones.	34
3.2	Esquema entre cliente y proveedor CON la participación del factoraje	35
3.2.1	Principales características.	35
3.3	Cuentas por cobrar aceptadas por las empresas de factoraje	36
3.3.1	Facturas	36
3.3.2	Contrarrecibos.	36
3.4	Títulos de crédito.	36
3.5	Principales características de los títulos de crédito.	36
3.5.1	Autonomía.	36
3.5.2	Literalidad.	36
3.5.3	Incorporación.	36
3.5.4	Ejecutivas.	37
3.5.5	Legitimación.	37
3.6	Letras de cambio.	37
3.7	El Pagaré.	37
3.8	Principales productos que ofrece el mercado financiero.	38
3.9	Productos de factoraje SIN recurso.	39
3.10	Productos de factoraje CON recurso	40
3.10.1	Las Razones por las que un factoraje puede aplicar el recurso.	41
3.10.2	Esquema del flujo de operación.	42
3.11	Factoraje internacional.	42
3.11.1	Productos de factoraje de exportación.	43
3.11.2	Esquema del flujo de operación.	44
3.11.3	Productos de factoraje de importación.	45
3.11.4	Esquema del flujo de operación.	46
3.11.5	Dos esquemas adicionales en el factoraje internacional.	46
3.12	Factoraje a proveedores.	47
3.12.1	Flujo de operación.	47
3.12.2	Ventajas para la empresa o comprador.	48
3.12.3	Ventajas para el proveedor.	48

Capítulo IV NACIONAL FINANCIERA, SU PARTICIPACIÓN EN EL SECTOR FINANCIERO.

4.1	NAFIN en el sector productivo mexicano.	49
4.2	Empresas apoyadas en 2007.	49
4.3	Apoyo de NAFIN a través de los intermediarios financieros.	49
4.4	Apoyo a los intermediarios financieros.	50

4.5	Apoyo a empresas de factoraje tipo “A”	50
4.6	Apoyo a empresas de factoraje tipo “B”	51
		51

Capítulo V EL CASO DE GENERAL ELECTRIC CO.

5.1	Curriculum vitae.	52
5.2	Sus Principales clientes.	53
5.3	Los negocios de General Electric.	54
5.3.1	Capital Solutions: La parte financiera de General Electric.	55
5.3.2	Capital de trabajo: Factoraje.	55
5.3.3	Que ofrece General Electric a través de capital de trabajo.	56
5.4	Nuestro proceso de negocio: Línea de tiempo.	57
5.5	Ejemplo de contrato de factoraje.	58
5.5.1	Ejemplo de contrato marco de derechos de crédito.	58
5.6	Caso práctico de operación.	69
5.6.1	Ilustración del proceso de registro y pago al cliente.	71

Capítulo VI CASOS PRÁCTICOS PARA EL ANALISIS DEL PROCEDIMIENTO DE CÁLCULO DE INTERES Y COMISIONES PARA LAS EMPRESAS SOLICITANTES DEPENDIENDO EL PRODUCTO DE FACTORAJE.

6.1	Compra de cuentas por cobrar a descuento en cobranza directa con Comisión.	
		84
6.1.1	Ejemplos del costo financiero.	84
6.1.2	Ejemplos del costo de la comisión.	84
6.1.3	Conclusión.	85
6.2	Compra de cuentas por cobrar a descuento en cobranza directa con Aforo.	85
		85
6.2.1	Cálculo del aforo.	
6.2.2	Cálculo del costo financiero.	86
6.2.3	Conclusión.	86
6.3	Compra de cuentas por cobrar a descuento en cobranza directa con aforo y comisión.	86
		87
6.3.1	Cálculo del aforo.	
6.3.2	Cálculo del costo financiero.	87
6.3.3	Cálculo de la comisión.	87
		87
6.3.4	Conclusión.	88
6.4	Compra de cuentas por cobrar a rendimiento en cobranza directa.	88
6.4.1	Formula de cálculo.	88
6.4.2	Ejemplo de cobro de intereses.	88
6.4.3	Conclusión.	88
6.5	Compra de cuentas por cobrar a rendimiento en cobranza directa con	89

comisión.	90
6.5.1 Cálculo de comisión.	
6.5.2. Conclusión.	90
6.6 Compra de cuentas por cobrar a rendimiento en cobranza directa con aforo.	90
6.6.1 Cálculo del aforo.	91
6.6.2 Cálculo del costo financiero.	91
6.6.3 Conclusión.	91
6.7 Compra de cuentas por cobrar a rendimiento en cobranza directa con aforo y comisión.	92
6.7.1 Cálculo de comisión.	92
6.7.2 Conclusión.	92
Capítulo VI ENCUESTA A DIFERENTES EMPRESAS SOBRE EL PRODUCTO DEL FACTORAJE.	
7.1 Cuestionario de 15 preguntas sobre el producto de factoraje.	98
7.2 Empresas participantes en la encuesta	108
7.3 Preguntas y respuestas sobre lo que piensan los empresarios antes de Contratar el crédito de factoraje.	110
VIII CONCLUSIONES.	111
IX RECOMENDACIONES	112
X. COMENTARIO FINAL	113
XI GLOSARIO.	114
XII BIBLIOGRAFÍA.	117

I.- Introducción

¿Por qué tome la decisión de abordar el tema del factoraje financiero para desarrollar la investigación sobre mi tesis?. Para mí es importante abordar el tema de factoraje debido a que la mayor parte de mi desarrollo profesional la he realizado en este sector financiero.

He trabajado para tres Empresas de Factoraje:

1. Factoraje Bancomer de 1996 a 1999, 3 años.
2. Heller Financiamiento México de 1999 a 2002, 3 años.
3. GE Capital Factoring de 2002 a la fecha.

En las últimas décadas en México y en el mundo en general, hemos vivido una globalización agresiva en lo que se refiere a fusiones y absorciones.

Las fusiones o absorciones se refieren a las acciones que realizan algunas empresas independientes para unirse bajo la misma propiedad de capital 1.

Esta “manía” por dichas operaciones, ésta transformando el ámbito de las corporaciones en los cinco continentes; entre las expresiones de mayor envergadura podemos citar::

Time Warner – American Online;

Exxon – Mobil Oil y

Daimler Benz – Chrysler, 2.

En la parte del sector financiero no ha sido la excepción en las tres empresas de factoraje que he trabajado se ha presentado este fenómeno: Factoraje Bancomer fue absorbido por Heller Financiamiento México y éste a la vez por GE Capital Factoring.

GE Capital Factoring es uno de los líderes en el mercado en este sector y muy posiblemente continúe realizando fusiones y absorciones para continuar alcanzando sus metas de colocación de este producto, cada año sus objetivos son más altos y un camino rápido de llegar a ellos es la compra de cartera.

1.- Organización Industrial, Teoría y Aplicaciones al caso Mexicano, Facultad de Economía, UNAM; Flor Brown y Lilia Domínguez Villalobos; p 335

2.- Ídem.

II. Antecedentes

Algo muy parecido a lo que actualmente conocemos como factoraje, ya se practicaba hace 2 mil años antes de nuestra era por la cultura Fenicia.

En efecto, la vida económica de los Fenicios que subsistían principalmente del cabotaje (tráfico comercial hecho a lo largo de la costa de un país) y el comercio internacional no sería concebible sin una organización bancaria bastante meticulosa.

Era preciso que su banca asegurara por lo menos, el complicado cambio de múltiples monedas con la que tenía que manejarse el comerciante de Tiro o de Sidon (mercancías locales de esa cultura); Era necesario que esa organización permitiera prestamos sobre la mercancía 3.

En estas comunidades, existían productores artesanales y de materias primas que comercializaban con otras culturas del mediterráneo, debido, sobre todo, a las distancias y malas vías de comunicación, invertían la mitad de su tiempo y su producción, lógicamente, se detenía.

Surge entonces la figura del comisionista o intermediario que su función radicaba en comercializar, vender y cobrar a cambio de una comisión antes pactada con el productor artesanal.

No fue hasta a fines del siglo XVII en Inglaterra, cuando esta actividad económica toma una función institucional y jurídica, es decir, se empiezan a celebrar contratos, endosos, formatos, etc.

Aquí también encontramos al comisionista que ahora se le conoce como FACTOR, el concepto como tal es: apoderado con mandato más o menos extenso para traficar en nombre y por cuenta del poderdante, o para auxiliarse en los negocios 4.

Pero ahora realizando actividades más financieras que de mandadero, ahora realiza además, actividades de mayor complejidad, por ejemplo: levanta nuevos pedidos, negocia nuevos plazos y observa lo que el mercado necesita.

El comercio de los Estados Unidos próspero tanto que los Factors para evitar regresar a Inglaterra por más mercancía envían pagos por anticipado a los fabricantes ingleses para que les continuaran enviando mercancía.

3.- Bancos y Banqueros, AUREUS. P. 13

4.- Real academia Española, Diccionario de la lengua Española, Vigésima primera edición, Edit. Espasa Calpe. 1992
España, PP. 66

La primera operación de Factoraje en America como la conocemos hoy día, se llevo a cabo en Chicago, Illinois, en 1905, cuando los empresarios Norteamericanos se acercaron a los Factors con el objeto de financiar su cartera 5.

En la gran depresión de 1929, los factors empiezan a ser buscados por los empresarios norteamericanos como una opción de financiamiento de cartera iniciando el gran crecimiento de estas empresas.

Las empresas de Factoraje poco a poco fueron especializando en la parte Financiera dejando atrás las funciones mercantiles.

III. Justificación.

No obstante el tiempo que tiene esta practica de financiamiento en el mundo económico, en nuestro país su aparición es relativamente nuevo.

Hay antecedentes que fue introducido en México en los años 60' s por Walter E. Heller (dicho de paso fue la segunda empresa de factoraje donde laboré, hoy empresa de GE Capital) y por Corporation Interamericana, S. A. que más tarde fue factoraje Serfin, S. A. 6

Precisamente por ser un producto nuevo en México, una parte importante de empresarios no lo conocen y quien si han escuchado del factoraje financiero no quiere realizar operaciones por las malas experiencias de crisis recurrentes en nuestro país.

Lo que trato de probar es el que el factoraje financiero puede ser el detonante para que en nuestro país haya mayor crecimiento económico, me explico: este tipo de financiamiento no es otra cosa que el acelerar el proceso productivo de una empresa otorgando una línea de crédito revolvente en base a sus cuentas por cobrar.

Es decir, se le esta adelantando el valor de sus facturas que la empresa cobrara en un futuro, haciendo así que la rotación de producción o de servicios que ésta empresa ofrece en el mercado sea con mayor frecuencia ganando así posiciones en el área que se desenvuelve.

5.- Factoraje Financiero, el que no cobra, no vende, primera edición, 1ª reimpresión enero 2005, Ediciones Fiscales ISEF. Ing. Francisco Arteaga p 15

6.- ídem.

Este tipo de operaciones esta dirigido a todas las empresas que tengan derecho de crédito que están por vencer y que se encuentran documentadas en contrarecibos, letras de cambio, facturas, pagares o cualquier otro titulo por cobrar originado por la venta de bienes o servicios y por lo tanto, no son sujetos de este mecanismo los negocios que venden de contado, con márgenes muy reducidos, por el costo de operación 7.

Las empresas al realizar este tipo de operaciones, tienen los siguientes beneficios:

- Sus ventas de crédito, se convierten en ventas al contado;

- Elimina gastos por gestiones de cobranza, es decir, no es necesario un departamento de cobranzas.
- Control y estrategias de tesorería que le permite invertir en nuevos proyectos.

IV. Problemática

Existen factores identificados del por que las empresas no quieren descontar sus facturas con una empresa de factoraje, entre otras cosas:

1. Desconocimiento del producto del factoraje al no existir difusiones masivas de este producto por parte de los grupos financieros.
2. Temor al realizar al contrato financiero debido que al contar con un crédito es sinónimo de contratar inflación, altas tasas de interés, etc. y no están dispuestos a tomar ningún riesgo.

A pesar que las micro y pequeñas empresas son proveedores de grandes consorcios en insumos o servicios y cobran mediante pagos diferidos a 30, 60 y 90 días no todas aprovechan el recurso del factoraje para descontar sus cuentas por cobrar y finalmente ellos son los que financian a las grandes empresas.

Existen instituciones como NAFIN que ha impulsado de manera importante mecanismos viables para que cada vez más la micro, pequeña y mediana empresa se acerquen a esta institución y gocen de este tipo de financiamiento con el aval de esta institución

7.- Sistemas actuales de financiamiento, M. A. Celis Hernández; A Hernández de la Portilla, Editorial ECASA, Primera edición 1992, p 77.

V. Objetivo General.

Investigar cada uno de los productos que ofrecen las empresas de Factoraje a las empresas mexicanas para la obtención de financiamiento a través de sus cuentas por cobrar.

V.1 Objetivos Particulares.

a).- Ubicar a la empresa micro, pequeña, mediana y gran empresa bajo que producto de Factoraje puede operar sus cuentas por cobrar, es decir, un traje a la medida.

b).- Señalar los beneficios de que son acreedores al ceder sus cuentas por cobrar a una empresa de factoraje.

c).- Señalar las fallas encontradas en la operación de factoraje, por ejemplo: disputas comerciales, tasa de interés, reembolsos, línea de crédito insuficientes, etc.

d).- Resaltar la falta de conocimiento del producto del factoraje por parte de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, sobre todo por la casi nula información de parte de las instituciones financieras.

e).- Puntualizar el gran apoyo que ha brindado el gobierno federal a través de Nafin para impulsar este tipo de operación.

VI. Hipótesis.

Las empresas en general tienen necesidad de contar con liquidez para continuar con su proceso de producción y entre más rápido sea ésta mayor será el beneficio alcanzado.

De acuerdo con este principio el ofrecer la alternativa de obtener ingresos por la vía de optimizar sus propios recursos al ceder sus cuentas por cobrar a una empresa de factoraje y recibir sus fondos anticipadamente a cambio de una comisión o tasa de interés se produce en cadena, beneficios para los actores participantes: el cedente, el deudor y la empresa de Factoraje.

La hipótesis de esta investigación considera que hace falta difundir esta cultura financiera que permita un constante flujo de recursos económicos emanados del proceso productivo de la empresa.

Todas las empresas venden y ofrecen bienes o servicios y por lo tanto son candidatas a obtener este tipo de financiamiento independientemente de su tamaño, actividad, ubicación y estructura administrativa.

VII. Metodología

El estudio realizado es explicativo por si mismo, toda vez que expresa el porqué las empresas de factoraje pueden ser y son aliados estratégicos de los empresarios para alcanzar sus objetivos trazados en un determinado tiempo.

También es explicativo al expresar que en la medida en que las empresas utilicen este medio de financiamiento adecuadamente permitirá su crecimiento en el sector en el que se desempeña dentro del mercado.

Para el análisis y comprensión del tema que nos ocupa se parte de lo general y se desciende realizando exposiciones concretas de cada uno de los productos o servicios ofrecidos por las empresas de factoraje.

Para verificar que efectivamente que este tipo de financiamiento o de crédito, es el producto financiero que requieren los empresarios para operar, crecer y desarrollar nuevos productos o servicios se deberá realizar a través de un caso práctico.

Esta investigación también abarca todos los productos de factoraje que existen en el mercado financiero Mexicano señalando sus principales características y bondades de quien lo contrate, por ejemplo:

Factoraje con recurso.

Factoraje sin recurso

Factoraje de exportación

Factoraje de importación

Factoraje a proveedores.

También se analiza los beneficios que alcanzan las empresas al contratar este tipo de crédito, no sólo desde el punto de vista al descontar sus cuentas por cobrar, si no como el caso de factoraje a proveedores, algunas empresas de factoraje hacen participes de los ingresos derivados de los intereses cobrados a sus proveedores.

Por último, se ubica el análisis del factoraje financiero en la realidad mexicana, su razón de ser y su situación actual, se extraen conclusiones y se emiten sugerencias para una mayor operatividad por este medio para que las empresas mexicanas, sobre todo las PYMES que ofrecen alrededor del

70% de la fuerza laboral en la economía formal en México, cumplan con una mayor participación en este sector y con ello reactivar la economía de nuestro país.

1. Marco Teórico.

El comercio es tan antiguo como lo es el hombre en la tierra, inicialmente fue necesario el intercambio de diversos bienes para la satisfacción de sus necesidades.

Ya que para que una sociedad primitiva de autoconsumo evolucione hacia una comunidad avanzada es necesario que se especialice en la producción de un determinado bien y éste lo pueda intercambiar por otros que ella no produzca y así desarrollar un sistema de intercambio por medio del trueque.

Sin embargo el intercambio de bienes por medio del trueque es complejo, ya que para que pueda ser eficiente necesita que siempre exista coincidencia en las necesidades de los individuos.

Por ejemplo:

Si un productor de leche necesita maíz, el productor de leche deberá buscar a un productor de maíz, ahí el primer problema, en segundo lugar, es complejo definir la cantidad de leche que va a otorgar por una unidad de maíz, como menciona Marx: El valor de cambio, este tipo de problema crean costos de información y de transacción **8**.

8.- Andrew, José Miguel, sobre los fundamentos del dinero y la Banca, Editorial Dykinson, España. P 30.

Capitulo I PREFACIO DEL FACTORAJE

1.1 Crédito en la antigüedad.

Antes que el imperio Romano se constituyera, el mundo mediterráneo había elaborado varios sistemas financieros y bancarios sobre los cuales no tenemos información bastante, pero cuya existencia y cuya actividad aparecen suficientemente visibles por el movimiento generales de las economías.

Es así como conocemos poco acerca de la técnica bancaria de los Fenicios, pero, sí sabemos que era ya realmente evolucionada y que el invento del alfabeto contribuye a su refinamiento 9.

En babilonia, los poderes públicos, reglamentaron desde 2 mil años antes de nuestra era, el comercio del dinero.

Las actividades del banco Neboahiddia, que desapareció hacia el año 582 antes de Cristo, eran:

- Negociaba con plata.
- Recibía depósitos.
- Pagaba intereses sobre los fondos que recibía.
- Guardaba mercadería, objetos preciosos, cobraba un Canon de custodia. Cajero de sus Clientes, etc.

Por otra parte, Grecia, perfeccionaba la técnica bancaria del oriente y prestaba dinero a intereses, el comercio del dinero, como lo conocemos actualmente, se desarrollo en el Ática (región de Grecia formada por 4 prefecturas).

Mientras tanto en Roma, el problema del crédito, no se lo plantean si no hasta que la republica llevo a cabo sus conquistas.

Fue entonces que se hizo indispensable crear un organismo financiero a fin de ampliar las operaciones comerciales mediante las cuales poco a poco absorbía dentro de sus murallas una importante parte de las riquezas de los conquistados.

El verdadero banquero en Roma fue el “pater” o el caballero, que aumento inmensas fortunas que prestaba con intereses que nos parecen monstruosas (100, 200 y hasta 300%) sobre todo estos prestamos eran dirigidas a las colonias conquistadas.

9.- Bancos y Banqueros, Áureos, p 13

Otro grupo de banqueros que hace su aparición en la edad media, fueron los Toledanos, llamados así por su origen, venían de Lombardia, Italia; estos personajes se instalaron en Inglaterra, Francia y Alemania a partir del Siglo XIII.

Además de la banca, practicaban todo tipo de comercio desde la compra y venta de vinos hasta la de los productos farmacéuticos y objetos de arte, a la vez, aseguradores, prestamistas sobre hipotecas, cobraban los impuestos, eran los monederos de los Papas y los príncipes.

El interés que cobraban estos señores era muy alto: exigían 20 libras de interés cuando prestaban 100 y a los 5 meses, o sea cobraban 50% al año; Exigen 4 libras sobre 12 a los 4 meses, o sea, el 100% al año.

En estos tiempos en vano se busca huellas de una tasa de interés inferior al 23%; él terminó medio oscila entre el 40 y 50% al año.

1.2 El crédito moderno

En el siglo XVIII, los Holandeses fundaron bancos de emisión, estos serían sometidos por el poder público a reglas que el mismo poder publico modificaría a veces, pero que se mantendrían como vigentes en todo momento.

El público, iba, pues a ponerse en contacto con organismos de crédito que merecieran más o menos su confianza, según las naturalezas de las leyes a que dichos organismos se hallaran sometidos y no sólo la honradez o la astucia, la prudencia o la seguridad del financiero.

El banco de Ámsterdam fue el primero que distribuyo el papel – moneda en Europa.

Pero nunca había alcanzado el crédito el grado de desarrollo a que ahora ha llegado que lo ha convertido en un elemento indispensable para nuestra vida económica.

Sin el crédito la economía no sería lo que es con su enorme potencia de producción y, al propio tiempo, su fragilidad.

El crédito introduce en el cambio de bienes y servicios que antes de su intervención no existían; representa un anticipo sobre la riqueza futura, esperada, incierta, claro esta aún en los casos más favorables, por que encierra previsión y riesgo, abre paso a las más peligrosas ilusiones, al mismo tiempo que es capaz de ampliar de manera más que efectiva el campo de comercio y de acelerar el ritmo productivo **10**.

El crédito puede ser distribuido y de hecho lo es, de maneras diversas; sin embargo existen distribuidores profesionales de él, que son los bancos.

Por conducto de los bancos pasa la mayor parte de las sumas que, sin pertenecer al banquero, alimenta a las empresas.

Hay una variedad enorme de créditos, algunos bancos practican todos o cuando menos la mayor parte de ellos, otros no trabajan en tales o cuales de tipo de transacciones y no operan con estas o aquellas categorías de clientes.

En un sentido general el crédito es el cambio de un bien actualmente disponible por una promesa de pago 12.

La noción del crédito es, como se aprecia, mucho más amplia que la noción jurídica de préstamo que en ocasiones se confunde, el préstamo es, sin duda, la forma más antigua y usual del crédito, pero no la única, por ejemplo:

“Una venta pagadera a plazo, él deposita una suma de dinero en un banco, la aceptación de un cheque en lugar de dinero constante y sonante, son claras operaciones de crédito.

Toda operación de crédito descansa, pues, en la confianza.

El crédito no puede desenvolverse si no en los países que han alcanzado determinado grado de civilización. ¿Quién se atrevería a prestar un bien cualquiera si no hubiese una autoridad capaz de compeler al deudor a pagar en la fecha estipulada su deuda? 13.

Naturaleza del contrato “en virtud del contrato de apertura de crédito, el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado, o a contratar por cuenta de éste una obligación para que el mismo haga uso del crédito concedido en forma y en los términos y condiciones convenidas, quedando obligado el acreditado a restituir al acreditante las sumas de que disponga, o ha cubrirlo oportunamente por el importe de la obligación que contrajo, y en todo caso a pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen en el artículo 291 de la ley general de títulos y operaciones de crédito”.

12-.- El crédito y la organización bancaria; L Petit y R. De Veyrac p 19

13.- El crédito y la organización bancaria; L Petit y R. De Veyrac p 21

1.3 Concepto de factoraje.

Etimología: En nuestro idioma encontramos la raíz de FACTORAJE en la palabra latina "FACTOR", que significa "EL QUE HACE"

Actividad en la que mediante contrato que celebre la empresa de factoraje financiero con sus clientes, personas morales o físicas, que realicen actividades empresariales, la primera adquiere de los segundos derechos de crédito relacionados a proveeduría de bienes, de servicios o de ambos.

"El factoraje es un acuerdo por medio del cual el factor realiza la función de crédito y/o cobranza en favor de una empresa o comerciante (usuario), o compra en firme de cuentas por cobrar originadas por operaciones de compraventa de mercancías o derivadas de servicios sin recurso de pérdidas y ofreciendo además a su usuario otras operaciones conexas de naturaleza contable, administrativa y financiera, es decir, ofreciendo servicios de crédito garantizados y financiando capital de trabajo, cubriéndose por cuentas por cobrar e inventarios"14

De lo anterior se desprende la intervención de las siguientes personas o elementos en el factoraje:

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

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

DEUDOR.- Adquirientes de bienes o servicios que contrae una obligación futura de pago.

14 Definición dada en Tesis profesional por Ramón Gómez y Raúl Rodríguez, editada en la Universidad Anahuac, 1991.

1.4 Factoraje como crédito.

En el mundo económico existe la intermediación financiera y uno de los más importantes es el factoraje.

En este caso en particular se trata de realizar un cambio en la estructura de capital de una empresa, es decir, a pesar de que se trata de un mecanismo caro para la empresa pues las empresas de factoraje le cargan una tasa de interés de acuerdo con el plazo que tengan las cuentas, es un gran apoyo para éstas debido a que están acelerando su proceso productivo.

Actualmente existen programas como las que ofrece Nafin (en el punto siguiente ahondo más sobre Nafin) donde se ofrecen tasas blandas para las PYMES, Nafin autoriza hasta 4 puntos arriba de TIIE, es decir, actualmente las empresas de factoraje están cobrando hasta 12%, considerando que el promedio de la TIIE, en el mes de Febrero, estuvo sobre un 8%.

Para muchos negocios, la inversión en cuentas por cobrar es uno de los más grandes activos en su estado financiero. Sin embargo, el activo permanece latente hasta el día de pago cuando se convierte en efectivo.

1.4.1 Reflexión sobre el factoraje.

Si algún empresario me solicitará mi punto de vista le diría:

Observe dentro de su propia compañía y considere los recursos con los que ya cuenta es decir, sus cuentas por cobrar. Fácilmente usted puede convertir sus activos de papel en dinero en efectivo en 24 horas por medio del factoraje (el plazo que ofrecen las empresas de factoraje para abonarle el descuento de sus facturas es entre 24 a 48 horas)

Simplemente dicho, factoraje es la venta de sus cuentas por cobrar haciendo un descuento sobre el valor del documento a cambio de efectivo inmediato.

El Factoraje le permite a su empresa convertir sus cuentas por cobrar en efectivo inmediato al concluir una venta de bienes o por servicios rendidos.

Cuando proporciona crédito a sus clientes, USTED está financiando el negocio de sus clientes sin cobrar interés. También pierde la oportunidad de utilizar su dinero al estar esperando por el pago de su cliente. Esto se conoce como costo de oportunidad.

Este problema se puede resolver con el factoraje. El factoraje es una forma de financiamiento que utiliza las cuentas por cobrar (facturas, contrarecibos, pagares, etc.) de una empresa para facilitar efectivo inmediato para cubrir gastos de operación desarrollo.

El factoraje no es un préstamo. No hay pago de deuda, no compromete su flujo de efectivo, sin contratos con términos a largo plazo o retrasos asociados con otros métodos de aumento de capital. El Factoraje le permite utilizar el activo arduamente ganado para obtener efectivo y utilizarlo para el desarrollo de su compañía.

Independientemente del tipo de negocio al que usted se dedique, el factoraje tiene sentido en el altamente competitivo ambiente de negocios de hoy en día.

El capital adicional que el factoraje provee le permite:

- Cubrir gastos de operación
- Tomar ventaja de descuentos comerciales
- Controlar las fluctuaciones temporales de flujo de efectivo
- Compra de equipo.

INCREMENTE LAS VENTAS Y EXPANDA SU NEGOCIO:

Es decir, el factoraje puede proveer a su negocio con una fuente continua de capital lo más pronto posible para atender sus gastos más apremiantes o simplemente quitarle la preocupación financiera que se vive durante períodos de crecimiento rápido.

El factoraje es una opción de financiamiento. Los resultados son a corto plazo. Contactándose con una empresa de factoraje tiene la oportunidad de vender sus cuentas vigentes en pos del crecimiento de la misma.

“En Pro del crecimiento acelerado de su negocio, algunos emprendedores recurren al factoraje”.

1.5 Otras ventajas que ofrecen el factoraje son:

Estos beneficios se pueden agrupar en cuatro rubros:

1.5.1 Financieros:

- Proporciona liquidez en función de sus ventas
- Nivel de flujos de efectivo en caso de ventas estacionales
- Permite una operación revolvente
- Reduce el apalancamiento financiero
- Optimiza costos financieros

1.5.2 Económicos:

- Reduce el ciclo operativo de su empresa
- Mejora la posición monetaria, no genera pasivos ni endeudamiento
- Disminuye costos en áreas de crédito y cobranza
- Cubre el riesgo de cuentas incobrables
- Apoya la recuperación de su cartera y el pago puntual de sus clientes

1.5.3 Administrativos:

Mediante el respaldo de un equipo profesional y experto, hace eficiente la cobranza de sus cuentas

- Informa periódica y continuamente las operaciones y cobranza
- Evalúa la situación crediticia de sus clientes y prospectos

1.5.4 Estratégicos:

- Amplía la posibilidad de atención a nuevos sectores y mercados geográficos
- Fortalece vínculos entre su empresa y sus clientes
- Favorece la imagen institucional de su empresa
- Permite a su empresa dedicarse al desarrollo de su negocio
- Además en ocasiones puede apoyarlo en cuestiones administrativas, cobranza, estudios de mercado y otros servicios.

1.6 Principales funciones de una empresa de factoraje.

- La empresa de factoraje va a comprar las cuentas por cobrar y las va a pagar por adelantado.
- Va a investigar a los deudores, y entregará un reporte con datos sobre su estado actual de solvencia para saber las posibilidades de cobro de la deuda.
- Se hace cargo del proceso de cobranza de la cartera de deudores que compró: administra y gestiona.
- Continuamente está informando a la empresa sobre cómo va el proceso de cobranza, y el estatus de las cuentas por cobrar.

Su empresa cede cuentas por cobrar vigentes de sus compradores (facturas, contrarecibos, pagarés) a la empresa de factoraje recibiendo anticipadamente recursos.

Aunque más adelante ahondo en el tema de cada tipo de factorajes que existen en el mercado financiero, a continuación los menciono como parte del desarrollo de este punto:

Factoraje a proveedores:

Apoyo a proveedores de cadenas comerciales o grandes empresas para descontar títulos de crédito emitidos a su favor con la empresa de Factoraje.

1. Factoraje a cuentas por pagar:

Las empresas pueden pagar anticipadamente la totalidad de sus adeudos a sus proveedores por la venta de un producto o la prestación de un servicio.

2. Factoraje internacional:

Exportadores e importadores pueden cobrar y/o pagar en su totalidad en cuenta abierta y en forma anticipada el producto de sus ventas o compras en el extranjero sin tener que esperar a su vencimiento.

1.7 Los participantes en el proceso de factoraje:

- Su empresa: persona física o moral que contrata los servicios de una empresa de factoraje con el fin de cederle su cartera vigente.
- Comprador: persona física o moral que adquiere y recibe el bien y/o servicio por parte de su empresa, obligándose a su pago de acuerdo a las condiciones pactadas.
- Empresa de factoraje: Intermediario financiero autorizado por las dependencias oficiales para prestar el servicio.

Cualquier empresa comercial, industrial, de servicios o persona física con actividad empresarial, genera al vender sus productos o servicios cuentas por cobrar, las cuales pueden ser documentadas en pagarés, letras de cambio, contrarecibos, facturas selladas u otros medios.

La empresa de factoraje realiza las siguientes actividades:

- Adquiere las cuentas por cobrar a través de un contrato de cesión de derechos de crédito o por endoso, pagándolas anticipadamente conforme a las condiciones establecidas.
- Evalúa las condiciones crediticias de los deudores (compradores de los productos o servicios) e informa a sus clientes de los cambios en la solvencia de los mismos.
- Custodia, administra y lleva a cabo las gestiones de cobranza de la cartera adquirida.
- Reembolsa al cliente el remanente en caso de que no existan descuentos, devoluciones de mercancía o ajustes en el pago
- Informa a sus clientes todas las operaciones, movimientos y cobranza de sus cuentas.

Capítulo II EL FACTORAJE EN MÉXICO.

La expropiación de los bancos privados en 1982, trajo entre otras consecuencias, la separación tajante de dos subsistemas dentro del sistema financiero mexicano, uno, los bancos, y el otro, el de los auxiliares individuales y colectivos en el tráfico mercantil del crédito.

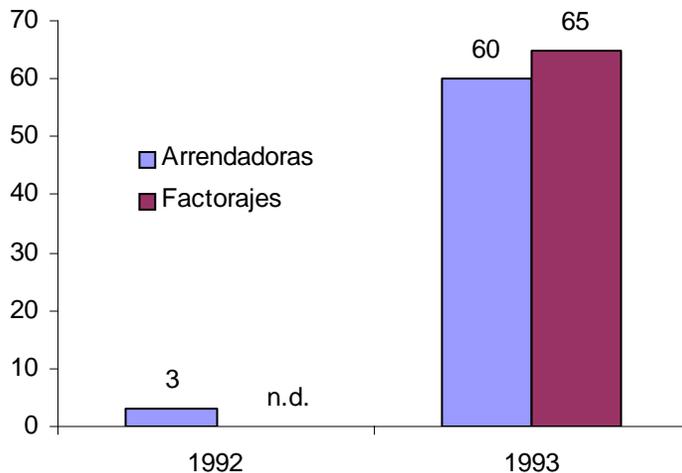
Esta figura en México no había legislación que la contemplara, y no estaba sujeta a la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Las empresas de factoraje, surgidas a principios de los 80 como empresas controladas por bancos, se han constituido en importantes prestadoras de servicios financieros para un gran número de empresas.

Por esta razón, se han multiplicado de manera considerable, obteniendo su reconocimiento formal en la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito en el año de 1990, en donde se agregó un capítulo denominado “De las Empresas de Factoraje Financiero”, a través de dicha ley se dio el reconocimiento jurídico a las empresas, como organizaciones auxiliares del crédito.

2.1 Evolución del numero de las arrendadoras financieras y de las empresas de factoraje.

Cuadro I



Fuente: Secretaria de Hacienda y Crédito Publico.

n. d. No Disponible

En efecto, desde tiempo atrás venían operando en el mercado sociedades que practicaban descuentos de documentos sin que las autoridades financieras tuviesen la facultad regular y supervisar su actividad.

Esta falta de control y vigilancia sobre volúmenes importantes de financiamiento constituía un vacío de información sobre el impacto que esta actividad tenía el sistema financiero y, sobre todo, una ausencia total del control sobre un eslabón importante del sistema crediticio.

De tal forma y en virtud de la relevancia que su actividad iba adquiriendo y con el fin de regular su operación y garantizar la protección de los intereses del público usuario, se optó por el reconocer oficialmente la figura de las empresas de factoraje.

Como se señaló, esta reforma fue importante, toda vez que en nuestro país las empresas pequeñas y medianas se caracterizan por su más baja capitalización y su más estrecha capacidad administrativa, no teniendo la mayor parte de ellas acceso al financiamiento, lo que les impide modernizar su tecnología y superar sus restricciones de liquidez.

En ese contexto, el factoraje financiero viene a constituir un esquema de financiamiento idóneo para esas empresas, ya que mediante la enajenación de sus derechos de cobro, a través del descuento de documentos, obtienen un adecuado flujo de efectivo para la realización de sus operaciones.

2.2 Marco legal de las empresas de factoraje financiero.

En este punto indicaremos los aspectos legales aplicables a las empresas de factoraje financiero. Iniciaremos por las operaciones autorizadas, características, compromisos previos al contrato de factoraje, garantías de legitimidad y responsabilidad en el detrimento del valor de los derechos de crédito, transmisión y notificación de los derechos de crédito, aspectos en cuanto al capital contable de las empresas de factoraje, obligaciones ante el Banco de México y finalmente, las prohibiciones que la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito emite para las empresas dedicadas a esta actividad.

2.2.1 Operaciones autorizadas.

Las sociedades que cuenten con autorización por parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para operar como empresas de Factoraje Financiero, solo podrán realizar, de acuerdo a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, las operaciones siguientes:

- a) Celebrar contratos de Factoraje Financiero, entendiéndose como tal, para efectos de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, 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 a proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, con recursos provenientes de las operaciones pasivas;
- b) Obtener préstamos y créditos de instituciones de crédito y de seguros del país o de entidades financieras del exterior, destinados a la realización de sus operaciones, o para cubrir necesidades de liquidez relacionadas con su objeto social;
- c) Obtener préstamos y créditos, mediante la suscripción de títulos de crédito en serie o en masa, para su colocación pública, de acuerdo con las disposiciones que al efecto expida el Banco de México;
- d) Descontar, dar en prenda o negociar en cualquier forma los derechos de crédito provenientes de los contratos de factoraje, con las personas de las que reciban los financiamiento. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá autorizar excepciones, oyendo previamente la opinión del Banco de México;
- e) Constituir depósitos a la vista o a plazo, en instituciones de crédito del país o en entidades financieras del exterior, así como adquirir valores aprobados para el efecto por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores;
- f) Adquirir bienes muebles o inmuebles destinados a sus oficinas o necesarios para su operación;
- g) Adquirir acciones de sociedades que se organicen exclusivamente para prestarles servicios, así como para adquirir el dominio y administrar inmuebles en los cuales las empresas de factoraje financiero, tengan establecidas o establezcan su oficina principal, alguna sucursal o una agencia;

- h) Prestar servicios de administración y cobranza de derechos de crédito;
- i) Las demás que la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito y la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito autoricen; y
- j) Las demás operaciones análogas y conexas que, mediante reglas de carácter general, autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y del Banco de México ¹⁵

Al Observar cuales son las operaciones que puede realizar una empresa de Factoraje para con sus clientes, pasaremos al siguiente punto donde apreciaremos las características que debe contener un contrato de Factoraje.

2.2.2. Obligaciones y prohibiciones de las empresas de factoraje.

- a) Datos económicos que debe recabar.

Las empresas de factoraje financiero deberán obtener información sobre la solvencia moral y económica de los deudores en los contratos de factoraje.

En sus decisiones, deberán tener en cuenta preferentemente la seguridad, liquidez y rentabilidad de las operaciones que realicen y deberán hacer el análisis de los derechos de crédito que vayan a adquirir. Sus operaciones deberán ser congruentes con la capacidad económica real de los clientes y con la naturaleza y clase de los Derechos de Crédito que se hayan transmitido.

- b) Obligación de informar al Banco de México.

Las empresas de factoraje financiero estarán obligadas a suministrar al Banco de México la información de carácter general que este les requiera sobre sus operaciones, así como aquellos datos que permitan estimar su situación financiera.

- c) Prohibiciones.

A las empresas de factoraje financiero les está prohibido:

¹⁵ L. G. O. A. A. C. (Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito) Capítulo III-Bis

- 1.- Operar sobre sus propias acciones;
- 2.- Emitir acciones preferentes o de voto limitado;
- 3.- Celebrar operaciones, en virtud de las cuales resulten o puedan resultar deudores de la empresa de factoraje financiero, los directores generales o gerentes generales, salvo que correspondan a préstamos de carácter laboral; los comisarios propietarios o suplentes, estén o no en funciones los auditores externos de la empresa de Factoraje Financiero; o los ascendientes o descendientes en primer grado o cónyuges de las personas anteriores.

La violación a lo previsto en este punto se sancionará conforme a lo dispuesto en el artículo 96 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito que a la letra dice:

"Se impondrá pena de prisión de tres meses a dos años y multa de treinta a trescientos días de salario a los directores generales o gerentes generales, miembros del consejo de administración, comisarios y auditores externos de las organizaciones auxiliares del crédito que incurran en violación de cualquiera de las prohibiciones a que se refieren los Artículos 23, fracción VII, 38 fracción III, 45, fracción XII y 45-T, fracción III de la Ley mencionada" ,misma que a continuación transcribimos:

Art.23, fracción VII.- Celebrar operaciones en virtud de las cuales resulten o puedan resultar deudores del almacén general de depósito, los directores generales o gerentes generales, salvo que correspondan a prestaciones de carácter laboral; los comisarios propietarios o suplentes, estén o no en funciones; los auditores externos del almacén; o los ascendientes de descendientes en primer grado o cónyuges de las personas anteriores.

Art. 38, fracción III.- Celebrar operaciones en virtud de las cuales resulten o puedan resultar deudores de la arrendadora, los directores generales o gerentes generales, salvo que correspondan a préstamos de carácter laboral; los comisarios propietarios o suplentes, estén o no en funciones; los auditores externos de la arrendadora; o los ascendientes o descendientes en primer grado o cónyuge de las personas anteriores.

Art. 45, fracción XII.- Celebrar operaciones en virtud de las cuales puedan resultar deudores directos del establecimiento sus directores generales o gerentes generales, comisarios y auditores externos, a menos de que estas operaciones correspondan a préstamos de carácter laboral o sean

aprobadas por una mayoría de cuatro quintas partes de los votos del consejo de administración. Esta regla se aplicará a los ascendientes, descendientes o cónyuges de las personas indicadas.

Art. 45 T, fracción III.- Celebrar operaciones, en virtud de las cuales resulten o puedan resultar deudores de la empresa de factoraje financiero, los directores generales o gerentes generales, salvo que correspondan a préstamos de carácter laboral; los comisarios propietarios o suplentes, estén o no en funciones los auditores externos de la empresa de factoraje financiero; o los ascendientes o descendientes en primer grado o cónyuges de las personas anteriores.¹⁶

Podemos apreciar que de los cuatro artículos anteriores, el que le corresponde a las empresas de factoraje financiero es el 45 T, fracción III, pero el artículo 96 menciona a los otros tres que se refieren a otras sociedades auxiliares del crédito.

Las penas previstas en este Artículo se aplicarán también a quienes a sabiendas hayan celebrado el negocio con la organización auxiliar del crédito, si se trata de personas físicas, o a quienes hayan representado a las sociedades deudoras."

4.- Recibir depósitos bancarios de dinero;

5.- Otorgar fianzas o cauciones;

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

7.- Adquirir bienes, mobiliario o equipo no destinados a sus oficinas. Si por la adjudicación o cualquier otra causa adquiriesen tales bienes, deberán proceder a su venta, la que se realizará, si se trata de bienes muebles, en el plazo de un año o de dos años si son inmuebles, pudiendo la Comisión Nacional Bancaria y Valores prorrogar el plazo cuando se dificulta la venta.

Si al término del plazo de la prórroga no se han vendido, la propia comisión procederá a ponerlos administrativamente a remate;

8.- Realizar operaciones de compraventa de oro, plata y divisas.

¹⁶ L. G. O. A. A. C. (Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito) México, D.F. Páginas 652 - 35-36, 632, 640, 651, 652 y 652-6

Se exceptúan las operaciones de divisas relacionadas con los financiamientos que reciban o con los contratos de factoraje financiero que celebren, denominados en moneda extranjera, las cuales se ajustarán en todo momento a las disposiciones de carácter general que, en su caso, expida el Banco de México, y las demás disposiciones previstas en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito;

9.- Adquirir derechos de crédito a cargo de subsidiarias, filiales, controladoras o accionistas de las propias empresas de factoraje financiero, a excepción de la adquisición de instrumentos financieros emitidos por las instituciones de crédito;

10.- Realizar las operaciones autorizadas, cuando coloquen títulos de crédito entre el público inversionista, salvo colocaciones en instituciones de crédito, instituciones de seguros y fianzas, así como sociedades de inversión comunes y de renta fija;

11.- Descontar, garantizar y en general, otorgar créditos distintos de los expresamente autorizados en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito;

12.- Realizar las demás operaciones que no les están expresamente autorizadas.

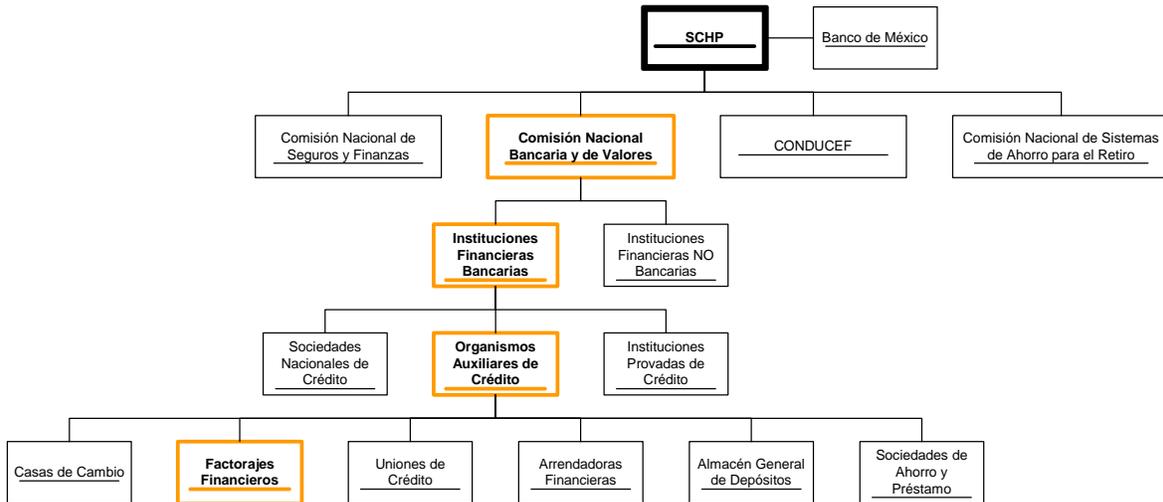
En este capítulo observamos todos los lineamientos que exigen las autoridades a las empresa de factoraje en su operatividad. Ahora bien, en el siguiente capítulo expondremos lo que son las fuentes de financiamiento a corto plazo más significativas que ofrece la banca y los tipos de factoraje existentes.

2.3. Organigrama del sector financiero para ubicar el factoraje

Las empresas de Factoraje Financiero, como Organizaciones Auxiliares de Crédito, Son regaladas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, que a su vez reporta a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y escucha la opinión del Banco de México 15.

2.3.1 Sistema Financiero Mexicano

Cuadro II



15.- Factoraje Financiero, el que no cobra, no vende, primera edición, 1ª reimpresión enero 2005, Ediciones Fiscales ISEF. Ing. Francisco Arteaga p. 19.

2.4 La asociación mexicana de empresas de factoraje, A. C.

Con el auge habido entre 1986 y 1987, altos ejecutivos de varias empresas importantes del mercado financiero iniciaron conversaciones con el objeto de hacer los primeros intentos de comprender la magnitud, forma de operación y las necesidades del Factoraje Financiero.

En consecuencia, en junio de 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 la cobija.

En la actualidad los nuevos retos económicos y financieros que impone la situación nacional solo podrán superarse estando unidos: la representatividad de la mayoría es más efectiva que cualquier esfuerzo individual aislado. Desde su fundación, la asociación ha obtenido resonados logros para sus miembros. El éxito se refleja directamente en los servicios que se ofrecen en el mercado.

Para pertenecer a esta asociación, se debe cumplir con los requisitos estipulados en su reglamento interior; obtener la aceptación de ingreso que emite una comisión especial, tras estudiar el entorno y quehacer del solicitante, lo cual incluye socios, actividad, cifras, procedencia y eficiencia administrativa, entre otros aspectos.¹⁶

Es necesario comentar que la asociación tiene la facultad de declinar solicitudes (derecho que en más de una ocasión ha ejercido), de supervisar estrechamente el comportamiento de sus miembros y de dar de baja a cualquier miembro que no se apegue a los altos estándares del profesionalismo, política y eficiencia que se exigen.

La asociación no permite que miembro alguno realice operaciones distintas a las propias del giro, escuchando e informando por supuesto a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, al Banco de México y a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Ello asegura que las operaciones que se realizan con cualquier empresa miembro, sean ejecutadas a entera satisfacción del cliente.

El respaldo de AMEFAC garantiza la alta calidad del servicio de factoraje, por consiguiente, permítanos disuadirlo, antes de que sea demasiado tarde, de contratar a empresas que no pertenezcan a la asociación. Haga trato con una empresa que esta fuera de AMEFAC y usted estará fuera del negocio.

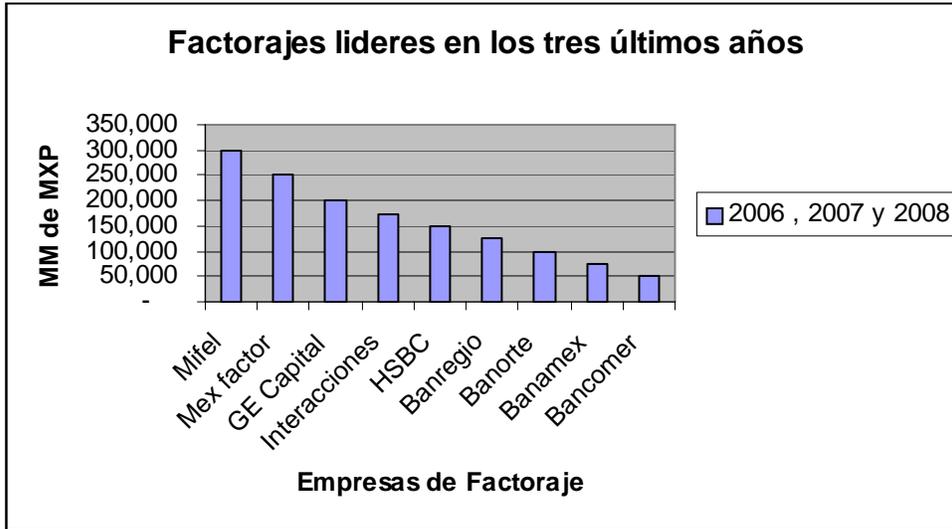
¹⁶ A.M.E.F.A.C. El Factoraje actual en México, 1994, 1-5

2.5 Miembros de la AMEFAC:



Fuente: A.M.E.F.A.C.

2.5 Los factorajes líderes del mercado en los últimos 3 años:



Fuente: <http://www.factoraje.com.mx/>

Sus principales productos que ofrecen en el mercado son:

Mifel distinguió sobre todo en el apoyo de factoraje Internacional, con recurso, sin recurso y a proveedores por la vía de Nafin.

Mex factor: fue a factoraje a proveedores y factoraje internacional.

GE Capital: la operación abarca todos los productos principalmente, factoraje internacional.

Interacciones: apoyo a las empresas en factoraje Internacional, con recurso, sin recurso y a proveedores.

HSBC: operación sobre todo fue apoyo a proveedores a través de Nafin.

Banregio: apoyo a las PYMES a través de Nafin y factoraje a proveedores.

Banorte: su operación descansa sobre todo en factoraje internacional y a proveedores.

Banamex: su servicio se basa en el factoraje con recurso y sin recurso.

Bancomer: su operación es en todos los productos pero en menor escala.

Aunque estas empresas de factoraje fueron las que mayor volumen captó, todas las empresas de factoraje ofrecen el mismo servicio lo que hace de diferente prácticamente es el servicio que ofrecen, por ejemplo:

- Él deposito: tiene que ser lo más rápido posible, ya que el cliente necesita los fondos.
- Recoger las facturas en las oficinas del cliente que va a descontar,
- Él o los cobros de comisiones bancarias, etc.

2.7 Información necesaria para la evaluación de un cliente.

Para realizar el estudio por parte de las empresas de factoraje para otorgar línea de crédito a personas físicas o morales, normalmente, solicitan los siguientes documentos:

2.7.1 Información financiera:

- Estados Financieros Auditados de los últimos 3 años.
- Estados Financieros Internos con antigüedad no mayor a 3 meses.
- Estados Financieros Internos al mismo periodo del año anterior.
- Estado por antigüedad de Saldos de su Cartera de Clientes.

2.7.2 Información legal:

- Acta Constitutiva.
- Poderes.
- Escrituras de Cambios a los estatutos de la empresa.
- Identificación de los apoderados.
- Carta de autorización para revisión en Buró de crédito Nacional de crédito.
- RFC.
- Comprobante de domicilio.

Con esta información el factoraje determinara la viabilidad económica del solicitante y le aprobara una línea conforme a su capacidad de pago.

En ocasiones, los factorajes solicitaran garantías adicionales como garantías prendarias o de inversiones, hipotecas, bienes inmuebles o cualquier otro bien que pueda garantizar el cumplimiento de sus obligaciones.

Sin embargo, no perder de vista que la garantía natural de una operación de factoraje, son las propias cuentas por cobrar.

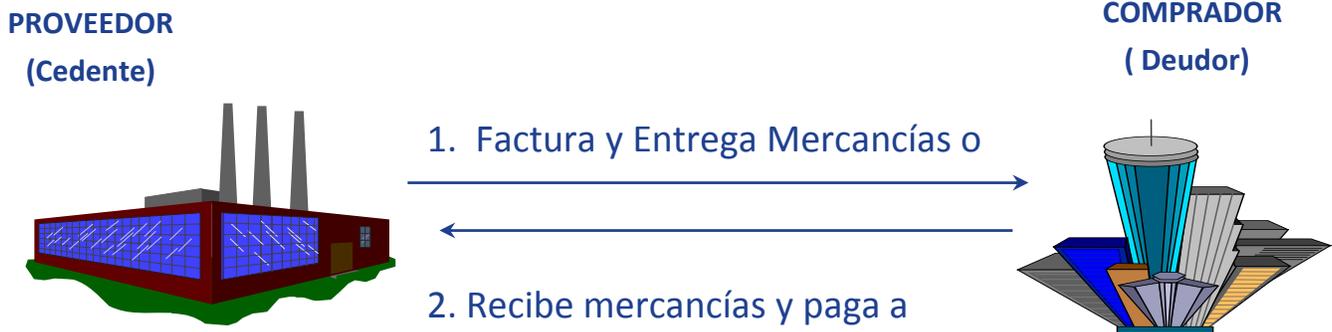
“La mejor garantía que puede tener el factoraje es un profundo análisis de crédito que soporte la viabilidad financiera de la empresa. Si un factoraje esta otorgando créditos únicamente por el soporte de las garantías, esta fuera de la ley y además estará perdiendo su dinero. El Fobaproa (hoy IPAB) se lleno de garantías de créditos mal otorgados” 17.

17- Factoraje Financiero, el que no cobra, no vende, primera edición, 1ª reimpresión enero 2005, Ediciones Fiscales ISEF.

Ing. Francisco Arteaga p. 42.

Capítulo III PRODUCTOS DE FACTORAJE EN MÉXICO.

3.1 Esquema entre clientes y proveedores sin la participación del factoraje.



FUENTE: Elaboración propia. Noviembre 2008.

3.1.1 Principales características:

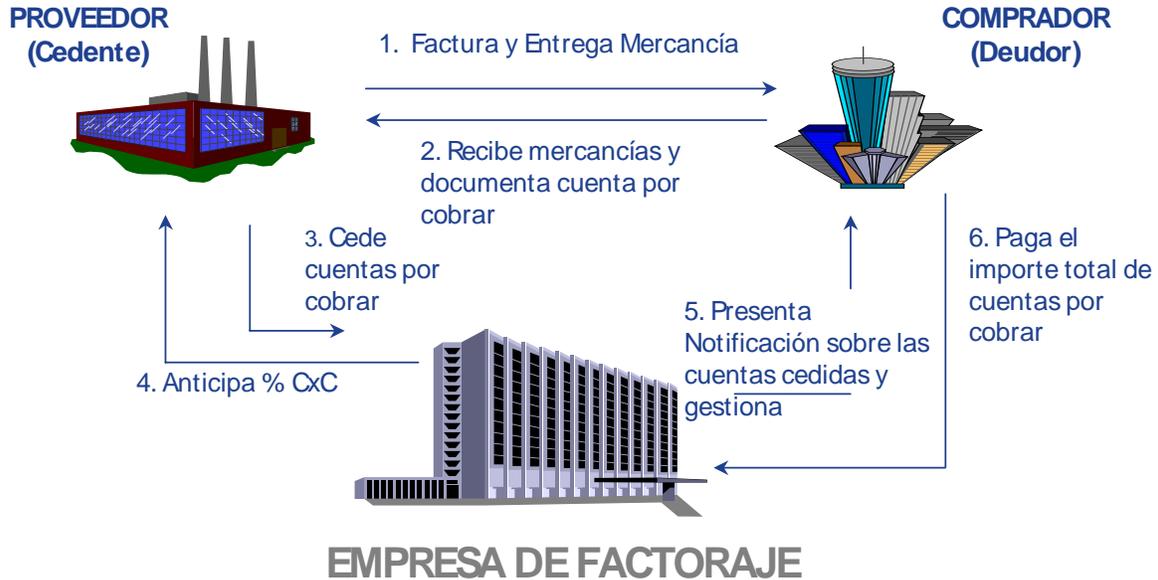
- El vendedor provee su bien o servicio a su cliente (comprador).
- El comprador, una vez que revisa el bien o servicio cumple con las características contratadas de calidad, entrega un documento por cobrar por el precio del bien, comprometiéndose a pagar en indeterminado tiempo.
- En la fecha prometida de pago, el vendedor acude con el comprador y presenta el documento para cobrar.
- El comprador liquida el adeudo en su totalidad.

3.1.2 Reflexiones:

El vendedor no esta cobrando intereses por el plazo que le dio al comprador, normalmente en la practica comercial, los proveedores otorgan facilidades de crédito a sus clientes con tal de vender, financiando así un periodo de pago sin cobro de intereses.

Generalmente el proveedor que otorga mayores facilidades de pago a sus clientes es aquel que se lleva la gran mayoría de los pedidos.

3.2 Esquema entre clientes y proveedores con la participación del factoraje.



FUENTE: Elaboración propia. Noviembre 2008.

3.2.1 Principales características:

- El vendedor o proveedor, acude a una empresa de factoraje, negocia vender el documento y se lo paga a un precio menor al valor nominal del documento.
- La operación entre el factoraje y el proveedor, es una operación de compraventa de un bien, en este caso un documento por cobrar, el cual es ahora propiedad del factoraje.
- Para el proveedor fue simplemente la venta de un bien circulante; en algunos casos, el proveedor no requiere línea de crédito.
- Una vez que la empresa de factoraje compra el documento le deberá avisar al comprador (deudor) que ahora le debe el dinero al factoraje y no al proveedor.

Este esquema ejemplifica una operación típica de factoraje.

3.3 Cuentas por cobrar aceptadas por las empresas de factoraje

De acuerdo con el artículo 45-D de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (LGOAAC) nos dice que sólo podrá ser objeto de operación aquellas cuentas por cobrar que no hayan vencido y que se encuentran documentados en:

3.3.1 Facturas:

La emite el propio proveedor determinando el precio al que vendió la totalidad de la mercancía al comprador.

3.3.2 Contrarecibos:

Lo emite el comprador (deudor) y lo hace una vez que recibe y valida si el producto o servicio entregado cumple con las características de calidad y cantidad acordadas con el proveedor.

Si hubiera productos defectuosos o simplemente no cumplen con las características acordadas, el comprador sólo emite un contrarecibo por la mercancía que está bien.

3.4 Títulos de crédito.

“Los títulos de crédito son las letras de cambio, pagares, cheques, obligaciones societarias, certificados de participación, certificadas de vivienda, certificado de depósito y bono de prenda, cupón de dividendos, bonos agrícolas de casa, certificado de depósito y contratos y pólizas bancarias” 18.

3.5 Principales características de los títulos de crédito:

3.5.1 Autonomía: es la característica más importante y establece que el documento es independiente del negocio jurídico que le dio origen, no importa que exista un contrato previo que diga que el adeudo es otro, el título de crédito es otro.

3.5.2 Literalidad: vale lo que se expresa en él, si existe, discrepancias entre la letra y el número, lo que prevalece es la escrita (literal)

3.5.3 Incorporación: el papel por sí mismo vale lo que dice, no se requiere de otro documento o persona que certifique su validez.

18.- Dávalos Mejía. L. Carlos. “Títulos y contratos de crédito, Quiebras. Colección Textos jurídicos universitarios. México 1984 2ª Edición Harla. P. 50-53.

3.5.4 Ejecutivos: son suficientes para probar a favor de su tenedor la existencia del derecho de crédito.

3.5.5 Legitimación: en caso de títulos al portador el tenedor es él legítimo propietario, en el caso de títulos nominativos, el beneficiario o último endosatario son los legítimos dueños del documento.

Tocando el tema de operaciones de factoraje, los títulos de crédito, específicamente los pagares y letras de cambio, los emiten las empresas deudoras o emisoras, una vez que validaron que la mercancía este de acuerdo con las características solicitadas.

Abarca varios documentos, pero para el tema que nos ocupa sólo se tomará él pagare y las letras de cambio que son los documentos más comunes.

3.6 Letras de cambio: es un título de crédito el cual tiene tres figuras:

a).- **Girador:** es el que da la orden incondicional de pagar una suma determinada de dinero a otra persona llamada girado, a favor del beneficiario.

b).- **Girado:** es quien recibe la orden incondicional de pagar por parte del girador a favor del beneficiario.

c).- **beneficiario:** es la persona que cobrara él titulo de crédito.

3.7.- El Pagare: es también un título de crédito, pero solo tiene dos figuras:

a).- **el suscriptor o emisor:** es quien esta reconociendo el adeudo a favor del beneficiario y,

c).- **beneficiario:** es la persona que cobrara él titulo de crédito.

3.8 Principales productos que ofrece el mercado financiero mexicano.



FUENTE: Elaboración propia. Noviembre 2008.

3.9 Producto factoraje sin recurso.

Las decisiones de crédito en este tipo de financiamiento pueden ser muy rápidas, en virtud que las empresas de factoraje tienen calificados a los grandes compradores, motivo por el cual cuando una empresa presenta un documento a cargo de uno de ellos, sólo bastaría para que se le tomara el que acreditara su personalidad y derechos sobre él título 19.

Ejemplo:

El proveedor "A" le vende a "Liverpool" mercancía por \$100 pesos, Liverpool emite un documento a favor del proveedor "A" por \$100 pesos a un plazo "X", el proveedor "A" lo descuenta con una empresa de factoraje y ésta le anticipa \$80 pesos del documento quedando como aforo \$20 pesos, mismos que se le regresará cuando el factoraje cobre los \$100 pesos a Liverpool.

Las principales características de Factoraje financiero sin recurso son cuando el cedente (proveedor):

No se responsabiliza solidariamente del buen cobro de los documentos operados, solo de su autenticidad.

En caso de incumplimiento de pago por parte del comprador, la empresa de factoraje NO PODRA hacer exigible el pago al proveedor. (Excepto cuando el incumplimiento sea causado por disputas comerciales)

Operación sujeta a las bases negociadas con comprador, generalmente en cuentas por cobrar documentadas en contra-recibos, títulos de crédito o documentos electrónicos.

El sujeto de crédito es el deudor.

19.- Sistemas actuales de financiamientos; M. A. Celis Hernández, A. Hernández de la Portilla, edit. ECASA, 1992 primera edición p. 78.

El uso de este instrumento es muy útil, sobre todo para las pequeñas empresas que generalmente no cuentan con una estructura administrativa suficiente para gestionar el trámite de sus ventas a crédito.

Ya que la empresa de factoraje se encargara de la investigación de la solvencia de los compradores, de la guarda y custodia de los documentos, de la tramitación previa a la cobranza y la del cobro mismo, y si fuere necesario el protesto de los documentos si éstos no fueran pagados en tiempo, e incluso la tramitación judicial cuando éste se requiera.

3.10 Producto factoraje con recurso.

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

Por ejemplo, vamos a suponer que un fabricante de embutidos, le vende \$50,000 de su producto a una miscelánea.

La empresa de embutidos transmite en propiedad “con responsabilidad” el derecho de crédito a una empresa de Factoraje “X”, recibiendo \$45,000 por pronto pago.

Al vencimiento del derecho de crédito, el factoraje va con la miscelánea a cobrar pero resulta que no tiene liquidez y no puede pagar.

La labor de la empresa de factoraje será presionar constantemente a la miscelánea, a través de su departamento de cobranzas, a realizar el pago durante un periodo de tiempo.

Si la empresa de factoraje determina, por cualquier razón, que la miscelánea (deudor) ya no podrá pagarle, acude con el proveedor a que sea reembolsado el dinero faltante más los intereses generados 20

20.- Factoraje Financiero, el que no cobra, no vende, primera edición, 1ª reimpresión enero 2005, Ediciones Fiscales ISEF. Ing. Francisco Arteaga p. 30.

3.10.1 Las razones por la que un factoraje pueda aplicar el recurso son:

- El deudor presenta una débil situación financiera y le es imposible afrontar el pago.
- El deudor se encuentra en huelga o quiebra.
- El producto del proveedor presenta devoluciones de su producto.
- Disputa comercial.
- El deudor simplemente se rehúsa a realizar el pago.

Para que una empresa de factoraje financiero pueda realizar una operación “con recurso” le deberá analizar y establecer una línea de factoraje (crédito) al proveedor, estudiando:

Estudio de estructura financiera.- Medimos la capacidad de respuesta financiera en caso de incumplimiento de pago de su comprador

Revisión de cartera.- Medimos la calidad compradores y su comportamiento histórico (revisión de cartera)

La responsabilidad se documenta a través del endoso y también a través de un contrato de descuento de documentos y derechos de crédito.

3.10.2 En el siguiente esquema se muestra el flujo de la operación



FUENTE: Elaboración propia. Noviembre 2008.

Del punto 1 al 5 sería el flujo del factoraje Sin recurso, el punto 6 nos indica la naturaleza del factoraje con recurso “en caso que el deudor no liquide la cuenta por cobrar el cedente sería el encargado de cubrir el valor total de los documentos.

3.11 Factoraje internacional.

En un mundo globalizado en el comercio y siendo el factoraje financiero un producto intermediario o derivado de una operación comercial, necesariamente debe estar involucrado en operaciones internacionales.

El “factoring” como se le conoce internacionalmente ha formado varias cadenas de empresas de factoraje asociadas entre diferentes países formados a principios de los años 60 en Europa. Las más conocidas son la IFG (International Factor Group) y la FCI (Factor Chain International) las cuales seleccionan únicamente una o dos empresas de factoraje de cada país.

Estas asociaciones le permite a una empresa de factoraje, realizar cobranzas y análisis financiero de un cliente que este en otro país, apoyándose en el factoraje asociado y viceversa.

3.11.1 Producto factoraje de exportación.

En el factoring de exportación e importación, cliente y deudor son residentes en países distintos; en ambos casos se hace necesario la presencia de un factor extranjero que actuara según el caso del corresponsal del factor nacional o viceversa, según el país de los titulares cuyos créditos han sido objeto de cesión 21

Es decir, para el caso de factoraje de exportación las condiciones para que se lleve a cabo serían “cuando el cliente y el factor tienen su domicilio legal en el país, y los deudores de aquél en el extranjero”.

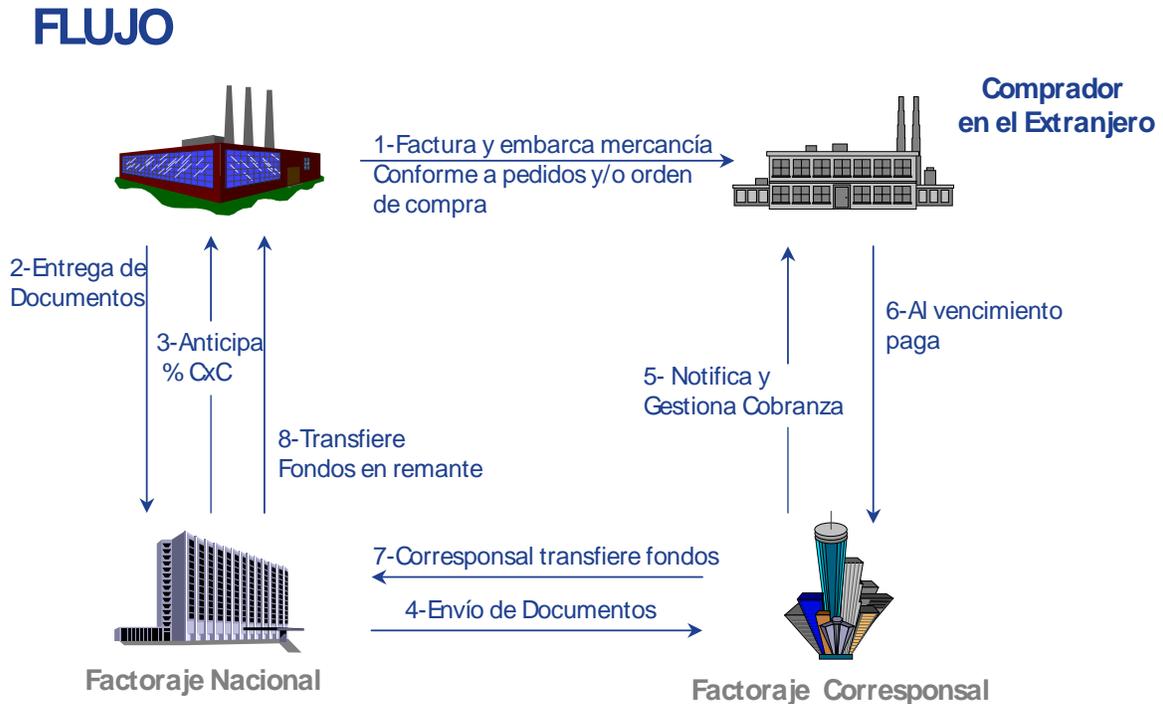
Este es un producto de Factoraje sin recurso con el objetivo primordial de dar cobertura de riesgo y realizar la cobranza a compradores en el extranjero, contando con una oficina virtual de crédito y recuperación en el país de sus compradores, identificándose con el idioma, prácticas comerciales y cercanía.

Puede existir financiamiento al exportador por parte de las empresas de factoraje mediante la apertura de una línea de crédito, donde el recurso solo se ejerce en caso de existir disputas comerciales

Es el producto ideal para vender en cuenta abierta, contando con la cobertura de una carta de crédito, eliminando los costos y palancas financieras ajustándose a las modificaciones que sufren sus compradores.

21.- Sistemas de Organización E información Contables: Una aplicación al Factoring; editora Ana Navarra Salinas 2001: Eva I Fernández Gómez. p. 2

3.11.2 En el siguiente esquema se muestra el flujo de la operación.



FUENTE: Elaboración propia. Noviembre 2008.

En el punto No. 6 El factoraje corresponsal asume el riesgo del comprador y cobra las cuentas por cobrar.

El factoraje importador notificara al emisor-importador del descuento del documento y realizara al vencimiento la cobranza.

No se envía el derecho de crédito físicamente a no ser que haya una disputa comercial. Si el importador, por cualquier razón no paga, el factoraje importador deberá cubrir el 100% del pago al factoraje exportador en un plazo máximo de 90 días naturales después del vencimiento.

Si esto ocurre, el factoraje importador se tendrá que arreglar posteriormente con el importador directamente y cobrarle.

3.11.3 Producto factoraje de importación

Factoraje de importación es cuando el factor y el cliente residen en el exterior y los deudores en el país.

Es el inverso del factoraje de exportación, solo que en este caso el acreditado es la empresa deudora. El objetivo primordial es el de otorgar cobertura de riesgo y garantía de recuperación de pago a sus proveedores con el nombre de la empresa de factoraje.

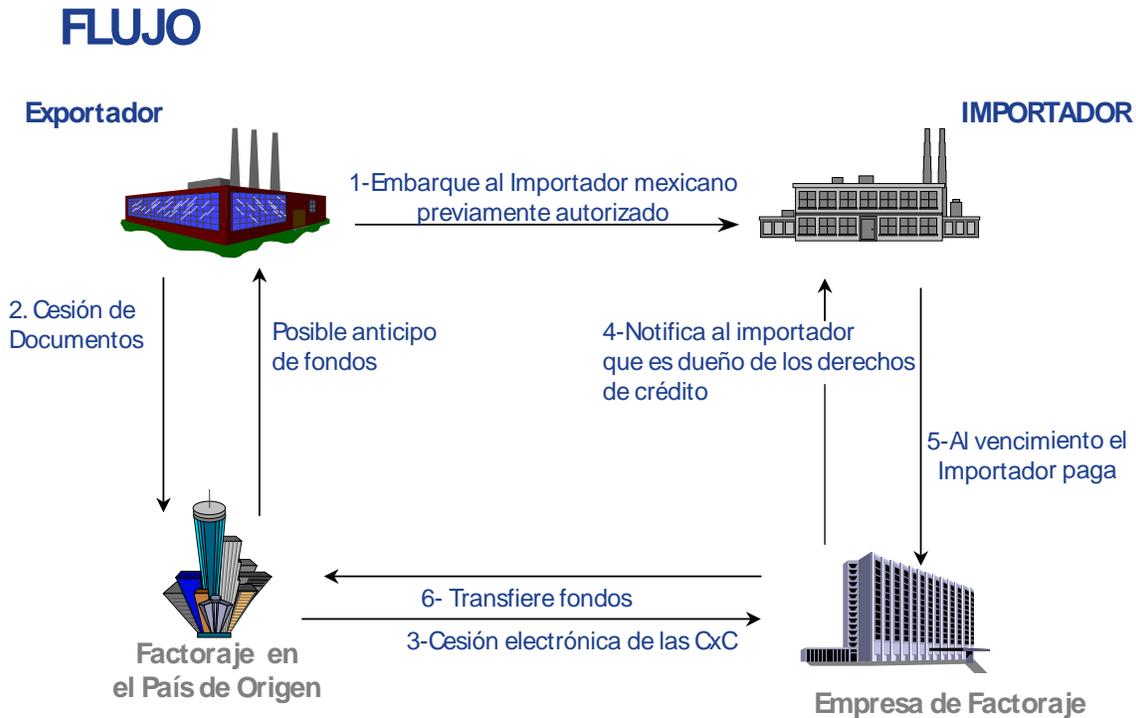
El factoraje internacional trabaja bajo el esquema de establecer una línea de emisor o plan de pago a proveedores al importador o exportador descontará su derecho de crédito con el factoraje exportador sin recurso.

Las operaciones de factoraje internacional son el 99% de las veces sin recurso.

Si a su vez el factoraje importador no paga al factoraje exportador, este ultimo tendrá que pagarle al proveedor-exportador y posteriormente ambos factorajes arreglarse ante la asociación a la que pertenecen o tribunales internacionales a los que determina su contrato de adhesión **22**

22.- Factoraje Financiero, el que no cobra, no vende, primera edición, 1ª reimpresión enero 2005, Ediciones Fiscales ISEF. Ing. Francisco Arteaga pp. 169, 170, 171.

3.11.4 En el siguiente esquema se muestra el flujo de la operación



FUENTE: Elaboración propia. Noviembre 2008.

3.11.5 Existen dos esquemas adicionales en el factoraje internacional:

Servicio de cobranza internacional: es cuando una empresa exportadora conoce perfectamente a su cliente del extranjero, conoce su solvencia financiera y únicamente requiere de los servicios de factoraje para que le ayude a realizar la labor de cobranza.

Aceptación del riesgo sin servicio de cobranza: en este caso el exportador ya tiene la forma de realizar la cobranza y únicamente requiere que alguien haga un análisis o revise la calidad crediticia y que le cubra el riesgo de crédito.

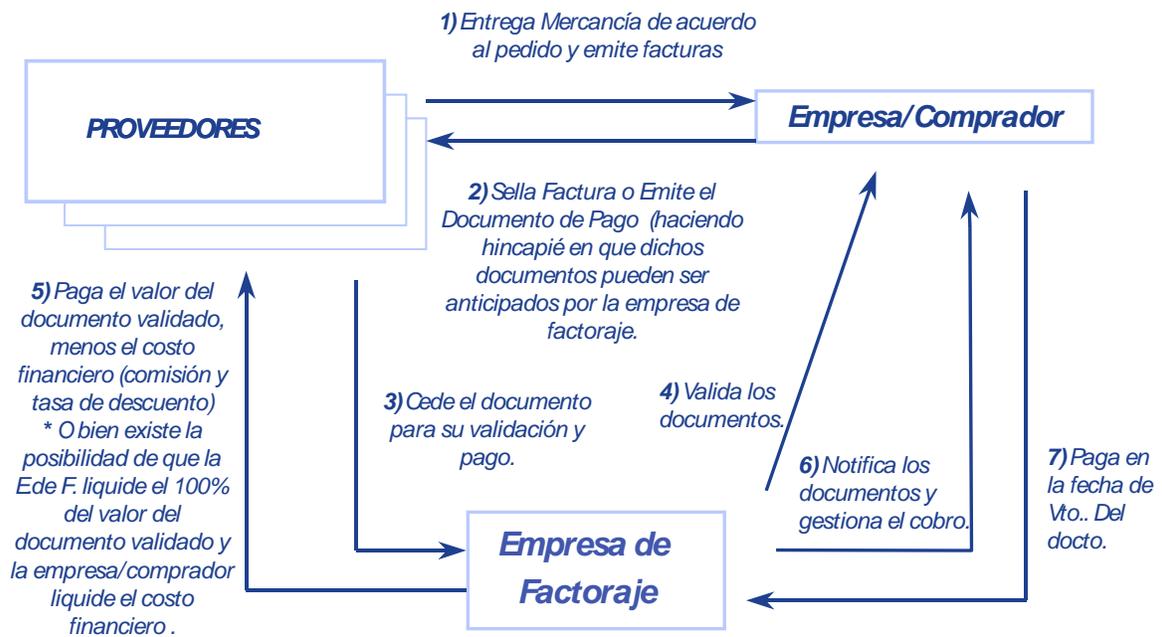
3.12 Factoraje a proveedores.

En este producto los beneficios que se pueden alcanzar u obtener son:

- Facilitar una opción de financiamiento a sus proveedores mediante un esquema ágil, atractivo y competitivo en precio que les permita anticipar sus cuentas por cobrar.
- Obtener un beneficio comercial por el pago puntual de sus obligaciones o una ampliación del plazo de pago (Cuentas por Pagar), garantizando la proveeduría del bien o servicio contratado.

3.12.1

Flujo de Operación



FUENTE: Elaboración propia. Noviembre 2008.

Ventajas:

3.12.2 Para la empresa o comprador:

- Le permite obtener descuentos por pronto pago, mejorando sus condiciones de pago.
- Le permite nivelar sus flujos de Tesorería, de acuerdo a los vencimientos de los documentos emitidos.
- Ofrecer a su proveedor opciones de financiamiento, a los que probablemente no tiene acceso.
- Le permite mejorar sus condiciones comerciales, precio y plazo.

3.12.3 Para el Proveedor:

- Acceso a financiamiento ágil y oportuno, sin considerarse un pasivo.
- Elimina a sus cuentas por cobrar, mejorando su estructura financiera.
- Sus ventas a crédito, se convierten en ventas de contado.
- Elimina gestiones de cobranza.
- Crecimiento comercial con el comprador,

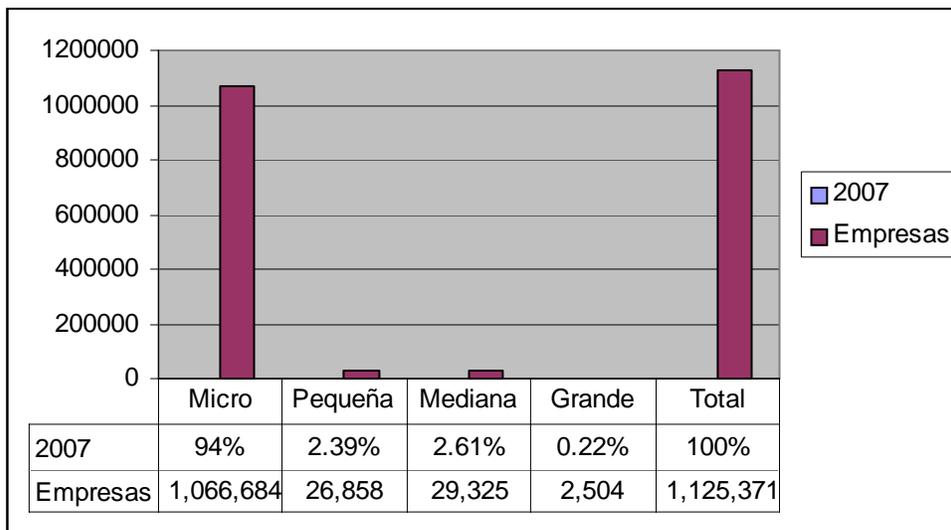
Capítulo IV NACIONAL FINANCIERA, SU PARTICIPACIÓN EN EL SECTOR FINANCIERO.

4.1 NAFIN en el sector productivo de México.

NAFIN juega un papel importante dentro de la vida económica del país, como se comentó anteriormente, ofrece gran apoyo a las PYMES en proporcionar ayuda financiera a través de intermediarios financieros con programas de tasas blandas.

En el siguiente cuadro se muestra el apoyo en número de empresas en sus diferentes tamaños.

4.2 Empresas apoyadas en 2007



fuentes: <http://www.nafin.gob.mx/>

4.3 Apoyo de NAFIN a través de los intermediarios financieros:

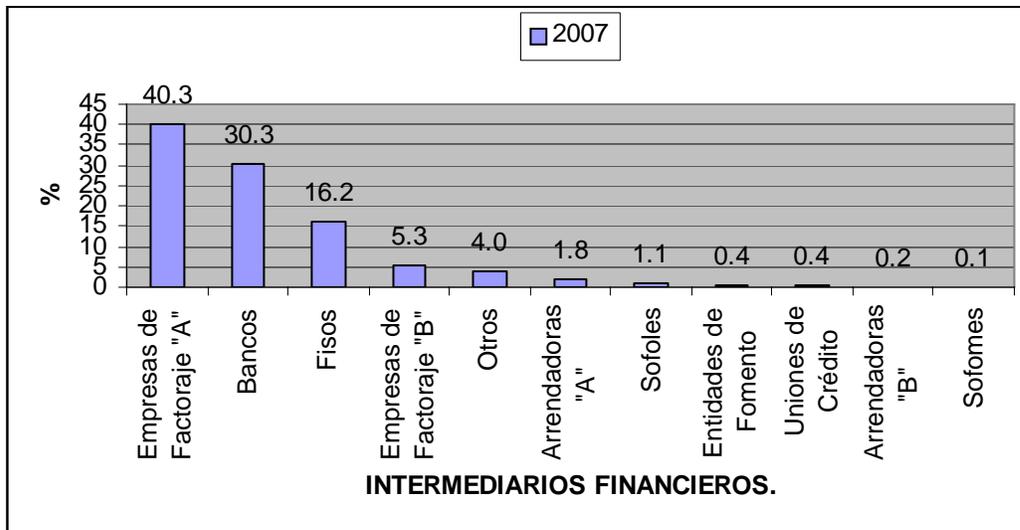
Nacional Financiera es una opción importante en el impulso de la vida económica de México a través del financiamiento que ofrece a diferentes instituciones crediticias.

En la siguiente grafica nos muestra el apoyo que tuvieron los intermediarios financieros por parte de NAFIN en el año 2007.

Entre las empresas de factoraje "A" y "B" junto con los bancos fueron de los más apoyados con un 75.8% de los créditos otorgados.

Entiéndase como factoraje "A" todas aquellas empresas que pertenecen a una institución financiera y el factoraje "B" son aquellas empresas independientes de grupos financieros.

4.4 Apoyo a los intermediarios financieros.

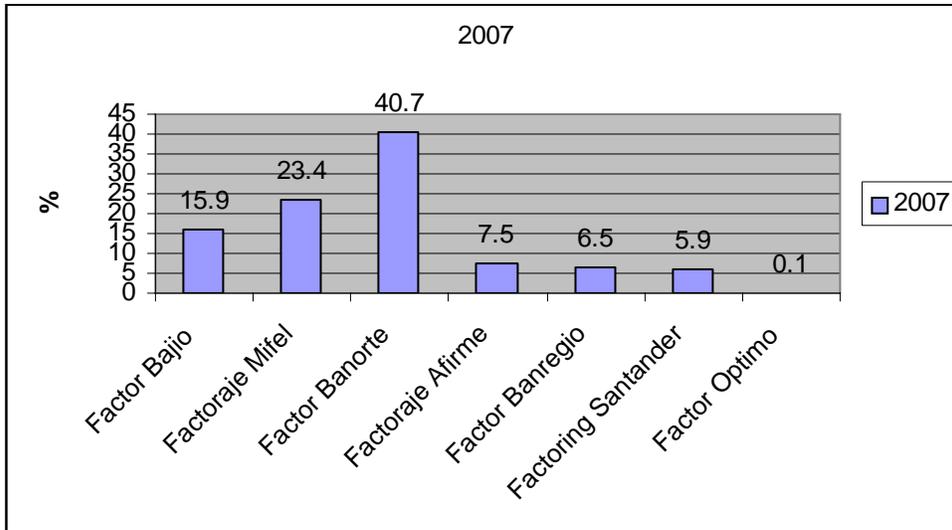


fuelle: <http://www.nafin.gob.mx/>

Dentro del producto de las empresas de factoraje, NAFIN las apoyo de la siguiente manera.

En la parte de empresas de factoraje “A” tres empresas concentran el 80%: Banorte, Mifel y Bajío.

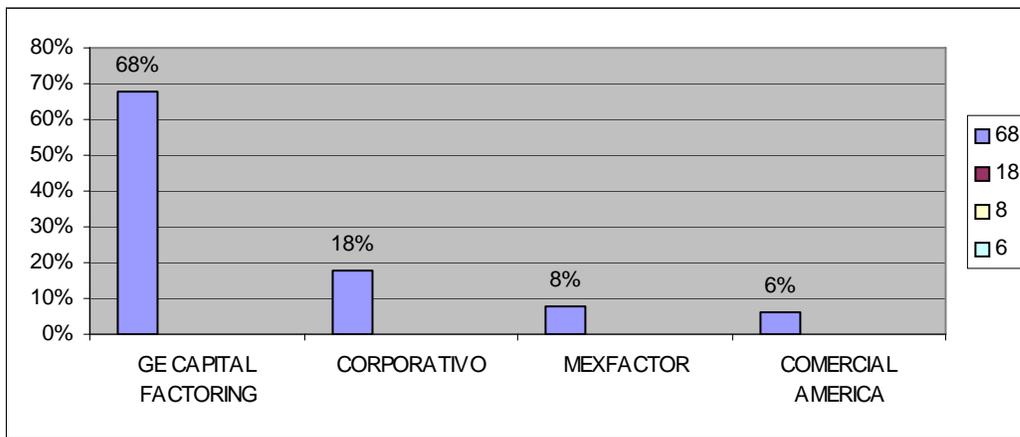
4.5 Apoyo a empresas de factoraje “A”



fuentes: <http://www.nafin.gob.mx/>

En la parte de empresas de factoraje “B” dos empresas concentran el 86%: GE Capital Factoring y Corporativo.

4.6 Apoyo a empresas de factoraje “B”



fuentes: <http://www.nafin.gob.mx/>

Capítulo V EL CASO DE GENERAL ELECTRIC CO.

5.1 Curriculum Vitae

1. Una compañía con un fuerte historial de desempeño.
2. Fundada por Thomas Edison en 1878 como: Edison Electric Co.
3. La única compañía que continúa en la lista original del índice Dow Jones desde 1896.
4. Las ganancias se han triplicado desde 1990.

5. Una compañía con alcance global
 - Operaciones en más de 100 países
 - Plantas de fabricación en 32 países
 - Más de 300,000 empleados a nivel mundial \$173,000 millones de ventas en 2007

6. Una compañía con gran reconocimiento *
 - World's most respected company *The Financial Times*
1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2006
 - Most Admired Global Company in 2007
 - *Fortune Magazine*
(for the seventh time in the 25 year history of the survey 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2006 2007
 - Top 50 technology companies
Scientific American
 - 100 Best Companies
 - For Working Mothers *Working Mother Magazine*

 - GE was voted the World's Most Respected Brand (In a 2005 Barron's survey).

 - AAA-rated company
 - *One of only five remaining AAA rated companies*

*Los premios son en USA. Por eso esta en ingles.

5.2 Una compañía que hace negocio con grandes compañías

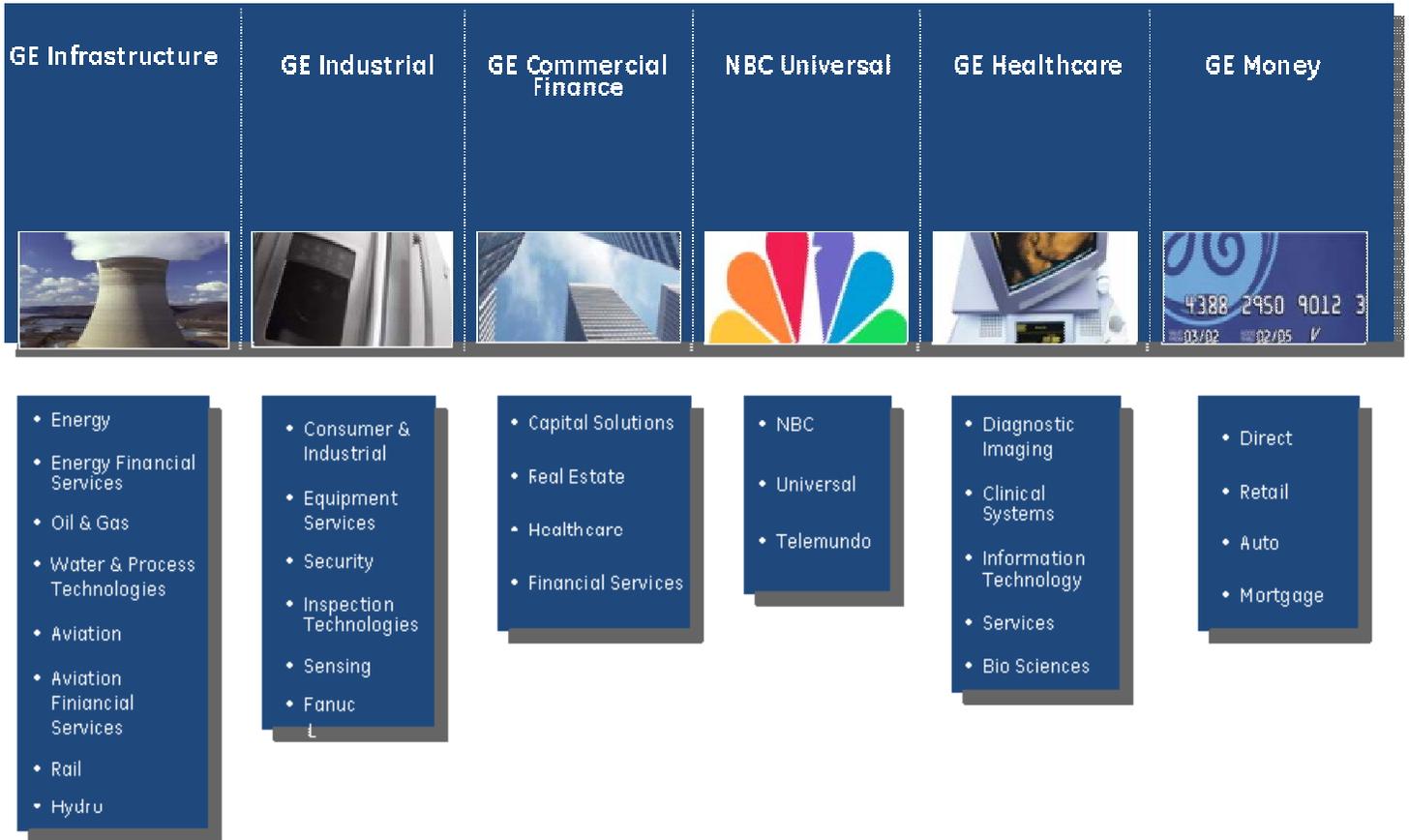
GE Capital tiene una relación con las principales empresas de México y del mundo, a continuación señalo algunas:



FUENTE: Elaboración propia. Noviembre 2008.

5.3. *

GE es una compañía de 6 negocios que puede crecer en cualquier ciclo de mercado



FUENTE: Elaboración propia. Noviembre 2008.

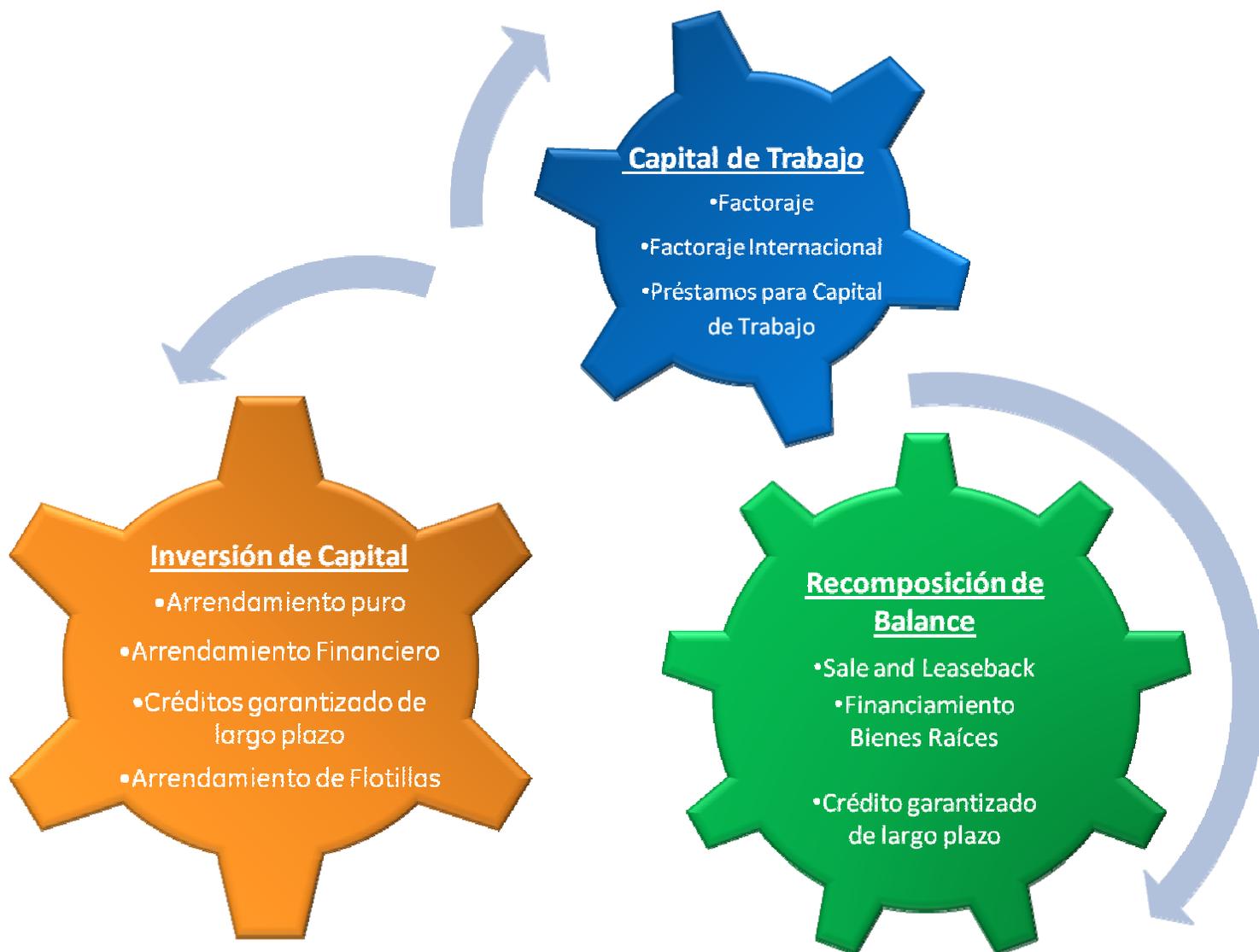
5.3.1 En el negocio de GE COMMERCIAL FINANCE se encuentra la vertical de CAPITAL SOLUTIONS.

Aquí encontramos una oferta completa de productos, centrada en las necesidades financieras para crecer su negocio.

*GE Capital es una empresa de USA. Por eso que los nombres de los negocios están en ingles.

5.3.2 El esquema siguiente nos muestra los tres grandes conceptos financieros que maneja GE:

1. Inversión de Capital.
2. Recomposición de Balance
3. Capital de trabajo: es el que nos ocupa en esta presentación.



FUENTE: Elaboración propia. Noviembre 2008.

5.3.3 GE ofrece a través del Capital de Trabajo:

Beneficios

1. Financiamiento que no compromete sus líneas actuales de crédito, liquidez oportuna y suficiente para la empresa
2. Sencillo sistema de pago que convierte las ventas a crédito, en ventas de contado
3. Reducción de gastos administrativos, al eliminar la gestión de cobranza
4. Operaciones hechas a la medida de acuerdo a sus necesidades
5. Le permite mejorar la estructura financiera al nivelar sus flujos de efectivo, especialmente en caso de ventas estacionales
6. Administración y diversificación de riesgos
7. Mayor eficiencia financiera al flexibilizar términos de cobranza o pago a proveedores
8. Portafolio de productos de Factoraje
9. Factoraje con/sin recurso
10. Factoraje a proveedores
11. Factoraje Internacional
12. Ayuda a penetrar mercados desconocidos con la cobertura de riesgo de crédito de su comprador
13. Flujo de efectivo interrumpido
14. Evita barreras de transacciones internacionales
15. Reducción de costos administrativos
16. Menores costos y mayor flexibilidad que las cartas de crédito.

5.4 Nuestro proceso de negocio



Tiempo total de proceso: 6-8 semanas

FUENTE: Elaboración propia. Noviembre 2008.

1. Identificación de necesidades de nuestros clientes:
2. Información requerida del cliente, sus necesidades.
3. Propuesta al cliente, GE se toma 10 días. necesitamos revisar:
 - Estados Financieros auditados (3 años)
 - Estados Financieros Trimestrales.
 - Descripción completa de colateral.
 - Información cualitativa de la compañía.
4. Análisis de Crédito, GE se toma de 3 a 4 semanas
 - Información completa.
 - Propuesta firmada
 - Deposito de buena fe (es un depósito para posibles gastos administrativos, al final del contrato se regresa al cliente)

5. Documentación Legal, GE revisa:

- Acta Constitutiva
- Acta de poderes
- Identificación de apoderados.
- RFC.

6. Fondeo al cliente:

- En tres días.

Cuando GE y el cliente han quedado satisfechos con la revisión de documentos por parte de GE y los costos de parte del cliente, se firma el contrato marco para el factoraje financiero de derechos de crédito.

5.5 Ejemplo de un contrato de factoraje financiero:

Se firma el contrato marco para el factoraje financiero por parte de los apoderados del cliente y de GE.

Se firma anexo por parte de ambos, GE y cliente, de los datos más importantes, por ejemplo: Razón social, apoderados, dirección fiscal y datos bancarios en donde GE depositara el producto de la operación del factoraje.

Anexo "A" que también tiene nombre como contrato definitivo de factoraje financiero de derechos de crédito, en este documento el cliente relaciona y anexa las facturas originales que esta descontando y lo firma el apoderado que tiene poder para suscribir títulos de crédito, con esta acción se elimina que estas mismas facturas las descuenta en otro factoraje.

A continuación señalo ejemplos de los contratos que firman por parte de GE Capital y el cliente para llevar a cabo las operaciones, en el caso del anexo "A" el cliente ingresa los datos de los documentos a descontar y lo firma además lo acompaña de los documentos originales, con esto estamos asegurando que sólo a GE es dueño de los derechos de cobro.

Ejemplo del contrato:

CELEBRAN, POR UNA PARTE LA PERSONA CUYO NOMBRE APARECE EN LA SECCIÓN "1" DE LOS DATOS DEL CLIENTE, REPRESENTADA EN ESTE ACTO POR LA O LAS PERSONAS CUYOS NOMBRES APARECEN EN LA SECCIÓN "2" DE LOS DATOS DEL CLIENTE, QUIEN EN LO SUCESIVO SE DESIGNARA COMO EL "CLIENTE", Y POR LA OTRA GE CAPITAL FACTORING, S. A. DE C. V. ORGANIZACIÓN AUXILIAR DEL CREDITO

GE CAPITAL GRUPO FINANCIERO, REPRESENTADA EN ESTE ACTO POR JAIME MORENO JIMENEZ, A QUIEN EN LO SUCESIVO SE DESIGNARA COMO "GECF", AL TENOR DE LAS SIGUIENTES DECLARACIONES Y CLÁUSULAS:

DECLARACIONES

Declara el Cliente, a través de su representante:

Que su representada está debidamente constituida conforme a las leyes de los Estados Unidos Mexicanos y que sus representantes cuentan con facultades vigentes y suficientes para firmar el presente contrato.

Que se encuentra al corriente en el pago de todos los impuestos, derechos y demás obligaciones a su cargo cuyo incumplimiento pudiere afectar en forma adversa y substancial su situación financiera y que no existen conflictos de carácter civil, mercantil, penal, laborales, administrativos y/o fiscales que afecten el buen funcionamiento de su empresa.

Que con motivo de la proveeduría regular de bienes y/o servicios que presta por razón de su actividad empresarial, se originan derechos de crédito a su favor, en lo sucesivo designados como los "Derechos de Crédito", y a cargo de diversos compradores de dichos bienes y/o servicios, en lo sucesivo designadas como los "Deudores".

Que con objeto de contar con recursos oportunos cuando así lo requiera, desea celebrar con GECF el presente Contrato.

Declara GECF, a través de su representante:

Que es una organización auxiliar del crédito legalmente constituida conforme a las leyes de los Estados Unidos Mexicanos y que su representante cuenta con facultades vigentes y suficientes para firmar el presente contrato.

Que cuenta con la autorización para funcionar como empresa de factoraje en los términos de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

Que sujeto a los términos y condiciones de este Contrato está dispuesto a abrir al Cliente una línea para el Factoraje de Derechos de Crédito.

Expuesto lo anterior, las partes acuerdan en lo que se contiene en las siguientes:

CLÁUSULAS

PRIMERA. APERTURA DE LÍNEA PARA FACTORAJE DE CRÉDITOS. GECF abre al Cliente una línea para el Factoraje de "Derechos de Crédito", al amparo de la cual, sujeto a los términos y condiciones establecidos en el presente Contrato Marco, GECF adquirirá del Cliente "Derechos de Crédito" a favor del Cliente y a cargo de los "Deudores", mediante el pago por parte de GECF de la cantidad determinada y pagadera conforme a lo establecido en la Cláusula Quinta. El Cliente acepta expresamente que GECF en todo tiempo tendrá derecho a restringir el uso de la línea.

SEGUNDA. REQUISITOS DE LOS DERECHOS DE CRÉDITO. El Cliente se obliga frente a GECF, a que todos los "Derechos de Crédito" cuyo factoraje le solicite en los términos del presente Contrato, reunirán la totalidad de los siguientes requisitos:

Los "Derechos de Crédito" deberán estar vigentes y haber sido originados con motivo de la proveeduría regular de bienes y/o servicios que el Cliente realiza por virtud de su actividad empresarial y del desarrollo de su objeto social, los cuales deberán ser exigibles a los "Deudores" a término o con previo aviso fijos y pagaderos en una sola exhibición.

Los "Derechos de Crédito" deberán estar a favor del Cliente y haber sido registrados en sus libros y registros de contabilidad, libres de todo gravamen, garantía o, derecho de compensación de cualquier naturaleza.

Los "Derechos de Crédito" deberán estar denominados en moneda nacional y documentados en facturas, recibos, contrarrecibos, letras de cambio, pagarés, cualquiera otros documentos o, a través de cualesquier medio electrónico, óptico o de cualquier otra tecnología, que acrediten la existencia de dichos "Derechos de Crédito".

En caso de que los "Derechos de Crédito" presentados en factoraje sean administrados por medios electrónicos, GECF únicamente aceptará "Derechos de Crédito" cuyos "Deudores" tengan celebrado con GECF un Contrato de Servicio en el que se regulen las condiciones de registro, transmisión, confirmación, notificación y pago de dichos "Derechos de Crédito".

TERCERA. CONDICIONES Y REQUISITOS PARA EL FACTORAJE. La realización de las operaciones previstas en el presente Contrato, estará sujeta a las siguientes condiciones y requisitos:

El factoraje de los "Derechos de Crédito" por parte de GECF estará sujeto a su disponibilidad de recursos.

GECF y el Cliente acordarán los siguientes requisitos para operar, mismos que serán convenidos al momento de que se celebre cada contrato específico de factoraje financiero de derechos de crédito, mismos que podrán ser modificados para el caso de que existiera algún cambio material adverso en el Cliente y/o en el Deudor (entendiéndose por cambio material adverso una modificación de cualquier naturaleza, que afecte o pueda afectar de manera desfavorable la condición financiera, económica, los resultados y perspectivas de negocio y/o propiedades del Cliente y/o del Deudor):

Los "Deudores" aceptables al "Cliente".

El límite máximo de "Derechos de Crédito" a cargo de un mismo "Deudor" que esté dispuesto a adquirir.

El importe máximo que deberá consignar cualquier documento en que conste algún "Derecho de Crédito".

El plazo máximo de vencimiento de cualquier "Derecho de Crédito" o documento que acredite la existencia de dicho "Derecho de Crédito".

Los documentos aceptables para GECF y en su caso la forma y requisitos que deberán reunir dichos documentos.

El Aforo (Se entenderá por "Aforo" a la cifra acordada entre las partes, expresada en términos porcentuales, la cual servirá para determinar el "Valor Neto" [como dicho término se define más adelante] de los "Derechos de Crédito").

Previamente a la celebración de cualquier operación al amparo de este Contrato, el Cliente entregará a GECF una tarjeta de registro de firmas de la(s) persona(s) legalmente facultada(s) por él para realizar actos de administración y/o dominio así como para suscribir y endosar títulos de crédito en su nombre y representación, misma que deberá consignarse en los formatos aprobados por GECF, formando parte integrante de este Contrato, a la cual se adjuntarán copias simples de las escrituras en donde consten los poderes respectivos, obligándose el Cliente a notificar oportunamente y por escrito a GECF de cualquier cambio o limitación a las facultades de dichos apoderados.

GECF podrá solicitar al Cliente la información que juzgue necesaria o conveniente para comprobar la existencia de los "Derechos de Crédito", la solvencia de los "Deudores" y/o el cumplimiento de las obligaciones establecidas en el presente Contrato y sus Anexos. Asimismo, cuando GECF así lo juzgue necesario o conveniente, se reserva el derecho de solicitar que previamente al factoraje, los "Deudores" de los "Derechos de Crédito" que pretendan transmitirse en factoraje manifiesten su conformidad con la existencia de dichos "Derechos de Crédito".

CUARTA. MECÁNICA OPERATIVA DEL FACTORAJE. GECF adquirirá del Cliente "Derechos de Crédito" a favor del Cliente y a cargo de los "Deudores", con sujeción al siguiente procedimiento:

En cada operación el Cliente y GECF acordarán la tasa anual (en lo sucesivo designada como "Tasa de Operación") con base en la cual deberá calcularse la "Contraprestación a favor de GECF" como dicho término se define en la cláusula Quinta del presente contrato.

De acuerdo a la forma en que hayan sido documentados los "Derechos de Crédito", el Cliente y GECF acuerdan realizar lo que para cada caso se establece:

TÍTULOS DE CRÉDITO: Tratándose de "Derechos de Crédito" documentados en Títulos de crédito, el Cliente presentará a GECF, en las oficinas autorizadas a tal efecto, los títulos de crédito originales, cada uno de ellos deberá estar debidamente endosado en propiedad por el Cliente a favor de GECF.

FACTURAS, RECIBOS, CONTRARRECIBOS Y OTROS DOCUMENTOS: Tratándose de "Derechos de Crédito" documentados en facturas, recibos, contrarrecibos y cualesquiera otros documentos, el Cliente presentará a GECF, en las oficinas autorizadas a tal efecto por GECF, el contrato específico de factoraje financiero de derechos de crédito en el que liste los "Derechos de Crédito" cuyo factoraje solicite en cada caso al amparo del presente contrato Marco (en lo sucesivo designado como "Contrato Específico de Factoraje Financiero de Derechos de Crédito"), en el que GECF especificará respecto de cada "Derecho de Crédito" que pretenda transmitirse en factoraje, el "Aforo", el plazo de la operación y la "Tasa de Operación" acordados con el Cliente. El "Contrato Específico de Factoraje Financiero de Derechos de Crédito" deberá ajustarse a los términos del formato establecido a tal efecto por GECF y que se agrega al presente Contrato Marco como anexo "A", en el entendido de que dicho formato podrá ser modificado en cualquier tiempo por GECF. Conjuntamente con el "Contrato Específico de Factoraje Financiero de Derechos de Crédito" el Cliente entregará a GECF los documentos originales que acrediten la existencia de los "Derechos de Crédito" cuyo factoraje solicite.

MEDIOS ELECTRÓNICOS, ÓPTICOS O DE CUALQUIER OTRA TECNOLOGÍA: Tratándose de "Derechos de Crédito" documentados a través de medios electrónicos, ópticos o de cualquier otra tecnología, el Cliente proporcionará a GECF las claves necesarias para identificar los "Derechos de Crédito" cuyo factoraje solicite, de tal forma que GECF acceda a los sistemas del Deudor y efectúe las operaciones necesarias para evidenciar la transmisión de dichos "Derechos de Crédito". En todos los casos el Cliente acepta que es el único responsable de la entrega y manejo de Claves, por lo que la simple comunicación de estas a GECF implica el consentimiento del Cliente para efectuar la operación de factoraje que corresponda.

En todos los casos, GECF revisará la información y documentación recibidas, y si considera que las mismas y las obligaciones establecidas en este Contrato y sus Anexos aparentemente han sido cumplidas, avisará al Cliente el día en que procederá a efectuar el pago correspondiente.

En todos los casos, el Cliente se obliga a recoger dentro de los 10 (diez) días naturales siguientes al término de cada mes calendario, en las oficinas de GECF, una copia del comprobante del pago en el que se detalle la "Tasa de Operación" acordada entre las partes y aplicada a los "Derechos de Crédito", el Cliente tendrá cinco "Días Hábiles" para objetar los datos asentados en dichos comprobantes. Si por cualquier causa el Cliente no recoge los comprobantes o no objeta los datos asentados en los plazos respectivamente establecidos, el Cliente expresamente manifiesta su acuerdo en que para todos los efectos legales a que haya lugar, los datos asentados en los comprobantes deberán ser considerados como correctos y aceptados por el propio Cliente.

Si GECF rechaza el Factoraje de algún "Derecho de Crédito" lo avisará al Cliente, procediendo a devolverle los documentos respectivos y/o a destruir las claves correspondientes, salvo que dicho rechazo obedezca a alguna conducta irregular, en cuyo caso tomará las acciones legales que juzgue convenientes.

QUINTA. PROCEDIMIENTO PARA DETERMINAR EL PAGO AL CLIENTE POR CADA OPERACIÓN DE FACTORAJE. Por la transmisión en factoraje de los "Derechos de Crédito", GECF entregará al Cliente las cantidades correspondientes de conformidad con lo que en esta Cláusula se establece.

TÍTULOS DE CRÉDITO Y/O MEDIOS ELECTRÓNICOS, ÓPTICOS O DE CUALQUIER OTRA TECNOLOGÍA: Cuando el "Derecho de Crédito" este documentado en un título de crédito o a través de un medio electrónico, óptico o de cualquier otra tecnología, se aplicarán las siguientes reglas:

De cada operación de factoraje efectuada entre GECF y el Cliente, el porcentaje que quedará en favor de GECF, en lo sucesivo "Contraprestación a favor de GECF", será la cantidad que resulte de multiplicar el porcentaje acordado por las partes como "Tasa de Operación" por el importe total de cada "Derecho de Crédito" transmitido en factoraje en lo sucesivo designado como "Valor Nominal", por el número de días que transcurran entre la fecha en que se lleve a cabo el factoraje del "Derecho de Crédito" y la fecha acordada como vencimiento del mismo, entre (360) trescientos sesenta.

Por cada operación de factoraje, GECF efectuará un solo pago, en lo sucesivo "Pago Único", que será la cantidad que resulte de restar al "Valor Nominal", la "Contraprestación a favor de GECF" y las comisiones aplicables. El "Pago Único" será entregado al Cliente precisamente en la fecha que GECF le haya dado a conocer.

No obstante lo contemplado en el presente numeral, GECF y el Cliente podrán acordar, cuando así convenga a sus intereses, utilizar el procedimiento contemplado en el numeral siguiente para la determinación de los pagos que GECF deba hacer al Cliente aún y cuando el "Derecho de Crédito" este documentado en un título de crédito o a través de un medio electrónico, óptico o de cualquier otra tecnología.

FACTURAS, RECIBOS, CONTRARRECIBOS Y OTROS DOCUMENTOS: Cuando el "Derecho de Crédito" se encuentre documentado en facturas, recibos, contrarrecibos y cualesquiera otros documentos, se aplicarán las siguientes reglas:

De cada operación de factoraje efectuada entre GECF y el Cliente, la "Contraprestación a favor de GECF" será la cantidad que resulte de multiplicar el porcentaje acordado por las partes como "Tasa de Operación" por el "Valor Neto" por el

número de días que transcurran entre la fecha en que se lleve a cabo el factoraje del "Derecho de Crédito" y la fecha de acordada como vencimiento del mismo, entre (360) trescientos sesenta.

Para efectos del presente Contrato se entenderá por "Valor Neto", a la cantidad que resulte de multiplicar el "Valor Nominal" de cada "Derecho de Crédito", por el "Aforo" acordado por las partes para cada operación.

Por cada operación de factoraje, GECF efectuará dos pagos al Cliente. El primer pago, en lo sucesivo "Pago Inicial", será la cantidad que resulte de restar al "Valor Neto", la "Contraprestación a favor de GECF" y las comisiones aplicables; El "Pago Inicial" será entregado al Cliente precisamente en la fecha que GECF le haya dado a conocer.

El segundo y último pago, en lo sucesivo "Pago Final", se determinará de la siguiente forma:

Si el "Valor Nominal" del "Derecho de Crédito" transmitido en factoraje fuere totalmente pagado por el "Deudor" en la fecha en que el mismo fuere exigible y no existiere ningún adeudo en favor de GECF y a cargo del Cliente conforme al presente Contrato, GECF pagará al Cliente como "Pago Final" la diferencia existente entre el "Valor Nominal" del "Derecho de Crédito" y el "Valor Neto" correspondiente, dentro de los tres "Días Hábiles" inmediatos siguientes a la fecha en que el "Deudor" hubiere pagado el importe de dicho "Derecho de Crédito".

Si el "Derecho de Crédito" transmitido en factoraje, fuere pagado por el "Deudor", parcialmente en la fecha en que fuere exigible o no fuere pagado en su totalidad, en lo sucesivo "Valor Recuperado" y, siempre y cuando lo anterior obedeciere a insolvencia financiera del "Deudor" y no a una "Disputa Comercial", será aplicado el siguiente procedimiento de cálculo para determinar el "Pago Final":

Si el "Valor Recuperado" es mayor que el "Valor Neto", el "Pago Final" será la diferencia entre dichos valores.

Si el "Valor Recuperado" es igual al "Valor Neto", no existirá "Pago Final".

Si el "Valor Recuperado" es menor que el "Valor Neto", el Cliente pagará a GECF "Interés Moratorio" sobre la diferencia entre dichos valores. El "Interés Moratorio" se generará por los días transcurridos entre la fecha en que debió efectuarse el pago del "Derecho de Crédito" correspondiente y la fecha en que dicho pago se efectúe, o por un período de hasta 45 (cuarenta y cinco) días naturales, lo que resulte menor.

Si el "Derecho de Crédito" transmitido en factoraje, fuere pagado por el "Deudor", parcialmente en la fecha en que fuere exigible o no fuere pagado en su totalidad y lo anterior fuere consecuencia del acto jurídico que dio origen a dicho "Derecho de Crédito", enunciativa pero no limitativamente, cualquier reclamación por parte del "Deudor" relativa a la calidad, contenido, entrega o cualesquiera otras razones relacionadas con la proveeduría de los bienes y servicios efectuadas por el Cliente, devoluciones, descuentos, o bien algún derecho de compensación en contra del Cliente, o el simple retraso en el pago por cuestiones administrativas, en lo sucesivo cualquiera de estos eventos designados como una "Disputa Comercial", se estará a lo siguiente:

Si el "Valor Recuperado" es mayor que el "Valor Neto", el "Pago Final" será la diferencia entre dichos valores.

Si el "Valor Recuperado" es igual al "Valor Neto", no existirá "Pago Final".

Si el "Valor Recuperado" es menor que el "Valor Neto", el Cliente deberá pagar a GECF en esa misma fecha, la diferencia entre el "Valor Neto" y el "Valor Recuperado". En caso de que el Cliente no pague oportunamente la citada diferencia, se obliga a pagar a GECF "Interés Moratorio" sobre la diferencia entre dichos valores. El "Interés Moratorio" se generarán

por los días transcurridos entre la fecha en que debió efectuarse el pago del “Derecho de Crédito” correspondiente y la fecha en que dicho pago se efectúe.

En ningún caso GECF estará obligado a juzgar sobre la procedencia o no de dicha “Disputa Comercial”. Si de la “Disputa Comercial” se derivan devoluciones de bienes, lo anterior será negociado directamente por el Cliente con el “Deudor”, sin que GECF tenga derecho alguno sobre dichos bienes y sin que el incumplimiento por parte del “Deudor” con relación a la devolución de dichos bienes pueda ser oponible por el Cliente a GECF para objetar el pago de las cantidades debidas por el Cliente a GECF conforme al presente Contrato.

Si el “Derecho de Crédito” transmitido en factoraje, fuere pagado por el “Deudor”, parcialmente en la fecha en que fuere exigible o no fuere pagado en su totalidad y lo anterior fuere consecuencia tanto de la insolvencia financiera del “Deudor” como de una “Disputa Comercial”, las reglas precedentes se aplicarán en la proporción que corresponda a cada uno de los supuestos respectivos.

Para los efectos de este Contrato se entiende por “Día Hábil” cualquier día, excepto sábados y domingos, en que los bancos estén abiertos al público y no estén autorizados para cerrar.

En todos los casos el “Interés Moratorio” será calculado con base en la “Tasa de Interés Moratoria”, sobre la base de un año de 360 (trescientos sesenta) días. Para los efectos de este Contrato se entiende por “Tasa de Interés Moratoria” a la tasa anual que resulte de multiplicar por un factor de 4 (cuatro), a la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio, en lo sucesivo “Tasa TIIE”, bajo las siguientes consideraciones:

Para los efectos de este Contrato se entiende por “Tasa TIIE” a la última Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio, a plazo de 28 (veintiocho) días o en su defecto al plazo más cercano a éste, que haya sido publicada por el Banco de México en el Diario Oficial de la Federación a la fecha en que se inicie el período de cálculo de la mora.

La “Tasa TIIE” que se utilice como referencia para el cálculo del “Interés Moratorio” variará de forma mensual, en el día numéricamente correspondiente a aquel en que se inicie el período de mora respectivo. Si en algún mes no existiese día numéricamente correspondiente, o NO fuese “Día Hábil”, la variación se efectuará el “Día Hábil” inmediato anterior.

Si por cualquier razón la “Tasa TIIE” dejara de ser determinada por el Banco de México, las partes convienen en que se utilice como referencia al indicador dado a conocer en substitución de la “Tasa TIIE”, y si no fuera dado a conocer algún indicador en substitución de ésta, será utilizado cualquier otro indicador dado a conocer por el Banco de México, que sea utilizado por las Instituciones de Crédito para determinar los costos de los fondos de sus operaciones activas.

SEXTA. COBRANZA DE LOS DERECHOS DE CRÉDITO. GECF se encargará de la cobranza de los “Derechos de Crédito” transmitidos en factoraje a cuyo efecto GECF notificará al “Deudor” la transmisión de dichos “Derechos de Crédito” operada por virtud del factoraje previsto en este Contrato. La notificación correspondiente será efectuada por GECF a través del procedimiento que juzgue conveniente, obligándose el Cliente a proporcionar a GECF toda la información y colaboración que razonablemente le sean solicitadas por éste para tal fin, siendo por cuenta del Cliente los gastos que se originen con motivo de la notificación aquí referida, así como los derivados de la cobranza de los “Derechos de Crédito” transmitidos en factoraje. GECF se dará por recibido del pago, cuando tenga a su disposición los fondos correspondientes.

En términos del artículo 25 de la Ley General de Títulos y Operaciones de crédito, el Cliente cede los derechos de cobro de los cheques que se deriven de los "Derechos de Crédito" transmitidos en virtud del presente contrato que se expidan a la orden del Cliente y que incluyan de manera enunciativa más no limitativa cualquiera de las siguientes leyendas: "no a la orden", "no negociable", "para abono en cuenta del beneficiario".

En cualquier supuesto en que el "Deudor" pague directamente al Cliente los "Derechos de Crédito" transmitidos en factoraje, aún y cuando ello obedezca a falta de notificación por parte de GECF al "Deudor" de la transmisión de los "Derechos de Crédito" operada por virtud del factoraje previsto en este Contrato, el Cliente entregará a GECF el importe total del pago recibido a la brevedad posible, y en su defecto, a más tardar el "Día Hábil" inmediato siguiente a haberlo recibido, acordando las partes que en dicho supuesto el Cliente tendrá el carácter de depositario respecto de las cantidades recibidas, en los términos del Art. 332 y siguientes del Código de Comercio, con todas las obligaciones inherentes a dicho cargo, el cual será gratuitamente desempeñado por el Depositario. Si el Cliente no hiciere entrega a GECF de las cantidades recibidas en el plazo señalado en el presente párrafo, en adición a cualquier responsabilidad civil o penal en que incurra, el Cliente pagará a GECF "Interés Moratorio" calculados con base en la "Tasa de Interés Moratoria", durante todo el período en que dure dicho incumplimiento.

SÉPTIMA. COMISIONES. El Cliente se obliga a pagar a GECF una comisión por cada operación de factoraje, misma que será pactada precisamente el día en que se celebre la operación, como honorario por evaluación de los "Derechos de Crédito", más el impuesto al valor agregado correspondiente.

El Cliente está de acuerdo en que el servicio de evaluación de los "Derechos de Crédito", lo podrá realizar GECF por cuenta propia o a través de un tercero.

OCTAVA. FORMA Y LUGAR DE PAGO. Todas las cantidades debidas por GECF al Cliente conforme al presente Contrato serán pagaderas en la forma acordada por las partes, y en su defecto mediante abono a la cuenta de cheques señalada en la sección "3" de los Datos del Cliente (en lo sucesivo designada como la "Cuenta de Cheques").

Todas las cantidades que el Cliente deba pagar a GECF conforme al presente Contrato, serán pagaderas en moneda nacional en fondos inmediatamente disponibles, en la fecha de su vencimiento, antes de las 13:00 horas (hora de la Ciudad de México), mediante depósito en la Cuenta No. 13249438 de la Sucursal 48, que Bancomer, S.A. le sigue a GECF, o en cualquier otro lugar que por escrito indique GECF al Cliente con por lo menos 10 (diez) "Días Hábiles" de anticipación, sin deducción por y libres de cualesquiera impuestos, tributos, contribuciones, deducciones o retenciones de cualquier naturaleza. En caso de que el Cliente estuviere obligado a hacer alguna retención sobre cualquier cantidad pagadera por el Cliente a GECF conforme al presente Contrato, el Cliente pagará a GECF las cantidades adicionales que se requieran para asegurar que GECF reciba íntegra la cantidad que hubiere recibido de no haberse efectuado dicho descuento o retención, entregando a GECF en su caso, las constancias originales de retención correspondientes dentro de los 5 (cinco) "Días Hábiles" inmediatos siguientes a aquél en que tales impuestos, deducciones o retenciones sean exigibles y pagaderos.

Los pagos parciales realizados por el Cliente y/o cualquier Deudor serán aplicados por GECF en el orden siguiente:

Impuestos, si los hubiere.

Gastos, si los hubiere.

“Interés Moratorio”, debiendo aplicarse primeramente a los más antiguos.

Reembolso de las cantidades entregadas por GECF en el caso en que posteriormente existiere “Disputa Comercial”, debiendo aplicarse primeramente a las más antiguas.

Reembolso de las cantidades recibidas en el carácter de depositario conforme a lo establecido en la Cláusula Sexta del presente, que hubieren sido indebidamente dispuestas por el Cliente, debiendo aplicarse primeramente a las más antiguas.

Cualquier otra cantidad pagadera por el Cliente conforme al presente Contrato, debiendo aplicarse primeramente a la más antigua.

Cualquier cantidad vencida y no pagada que el Cliente deba a GECF conforme al presente Contrato, generará “Interés Moratorio”, durante todo el período en que dure dicho incumplimiento.

NOVENA. COMPENSACIÓN. Las partes convienen en que GECF queda expresamente facultado para compensar contra las cantidades vencidas y no pagadas por el Cliente, todas las cantidades que existieren a cargo de GECF en favor del Cliente.

DÉCIMA. OBLIGACIONES DEL CLIENTE. Durante toda la vigencia del presente Contrato, el Cliente se obliga con GECF, salvo que este último consienta por escrito en algo distinto:

A permitir a GECF realizar visitas de inspección a su empresa, con objeto de verificar el origen, control, custodia y contabilidad de los “Derechos de Crédito”.

A garantizar la existencia y legitimidad de los “Derechos de Crédito”.

A responder del detrimento en el valor de los “Derechos de Crédito” objeto de factoraje.

A permitir que GECF realice las investigaciones que juzgue necesarias en el Buró Nacional de Crédito.

DÉCIMA PRIMERA. CAUSAS DE VENCIMIENTO. Si cualquiera de los siguientes eventos tiene lugar, en lo sucesivo designados como “Causas de Vencimiento”, GECF dejará de adquirir en Factoraje los “Derechos de Crédito” que le sean presentados por el Cliente, sin necesidad de aviso previo:

Si el Cliente presentare a GECF información falsa o incorrecta, o si alguna de las declaraciones del Cliente resultare falsa o incorrecta o fuera declarado en concurso mercantil.

Si el Cliente no entregare a GECF las cantidades que hubiere recibido del “Deudor” conforme a lo establecido en la Cláusula Sexta.

Si el Cliente se encuentra en incumplimiento de cualquiera de las obligaciones a su cargo conforme al presente contrato o a cualquiera otro que tenga celebrado con GECF.

DÉCIMA SEGUNDA. NOTIFICACIONES. Para todos los efectos derivados del presente Contrato, el Cliente señala como su domicilio el relacionado en la sección “5” de los Datos del Cliente, y GECF designa como el suyo, el ubicado en AV. PROLONGACIÓN REFORMA No. 490, 2° PISO, COL. SANTA FE, C.P. 01210, MÉXICO, DISTRITO FEDERAL.

Mientras las partes no se notifiquen por escrito un cambio de domicilio con una anticipación de por lo menos 10 (diez) “Días Hábiles”, los avisos, notificaciones y demás diligencias judiciales y extrajudiciales que se hagan en los domicilios indicados, surtirán plenamente sus efectos.

DÉCIMA TERCERA. VIGENCIA. El presente Contrato tendrá una duración indefinida, pudiendo darse por terminado por cualquiera de las partes mediante aviso por escrito dado a la otra con 10 (diez) “Días Hábiles” de anticipación. Lo anterior sin perjuicio de que el presente contrato permanecerá en pleno vigor y efecto hasta la total liquidación de las operaciones realizadas antes de dicha terminación.

DÉCIMA CUARTA. EJERCICIO DE DERECHOS. La omisión por parte de GECF en el ejercicio de los derechos previstos en este contrato en ningún caso tendrá el efecto de una renuncia de los mismos, ni el ejercicio singular o parcial por parte de GECF de cualquier derecho derivado de este Contrato excluye algún otro derecho, facultad o privilegio.

DÉCIMA QUINTA. COSTOS Y GASTOS. El Cliente pagará a GECF cualquier costo, gasto o pérdida en que incurra éste en relación con la ejecución judicial y extrajudicial del presente Contrato.

DÉCIMA SEXTA. TÍTULOS DE LAS CLÁUSULAS. Los títulos de las Cláusulas usadas en este Contrato son para facilitar su identificación y no tienen otro propósito ni afectarán la interpretación de este Contrato.

DÉCIMA SÉPTIMA. PRIVACIDAD. El Cliente en este acto expresamente autoriza y faculta a GECF para disponer, transferir, reportar o compartir total o parcialmente la “Información Confidencial”, que el Cliente o cualquier tercero legalmente autorizado le hayan proporcionado a GECF, con cualquiera de las empresas, entidades, oficina matriz y demás afiliadas y subsidiarias que integran la organización de General Electric, así como con terceros relacionados tanto en México como en el exterior, con fines referentes a procesos, aprobaciones, monitoreos, evaluaciones, estadísticas, ventas, oferta de productos, proyecciones financieras, reportes internos, auditorías y cualquier otro trámite o actividad relacionada que resulte necesaria. Para efectos de la presente cláusula, “Información Confidencial” es cualesquier información escrita u oral, cuantitativa, cualitativa, demográfica, estadística, de ventas, distribución, resultados, proyecciones, diseños, nombres, proveedores, vendedores, productos, servicios, estudios, desarrollos, planes de mercadotecnia, promoción, ubicación, entrenamiento, precio, costo, maquinaria utilizada, tecnología aplicada, materias primas, personal, sistemas, procedimientos así como cualquiera otra información y/o material de esta naturaleza presente, futuro o derivado.

DÉCIMA OCTAVA. JURISDICCIÓN. Para todo lo relativo a la interpretación y cumplimiento de las obligaciones derivadas del presente Contrato, las partes se someten a la jurisdicción y competencia de los tribunales de la Ciudad de México, D.F., con renuncia expresa a cualquier otro fuero de domicilio o vecindad que tuvieren o llegaren a adquirir.

5.5.1 CONTRATO MARCO PARA EL FACTORAJE FINANCIERO DE DERECHOS DE CRÉDITO

Contrato Marco No.FAP/SR Este número será asignado por GECF	8				
--	---	--	--	--	--

DATOS DEL CLIENTE

Nombre (Apellido Paterno, Apellido Materno, Nombres) o Denominación del Cliente:

1	
---	--

Nombre (Apellido Paterno, Apellido Materno, Nombres) del representante legal con poderes para realizar actos de Administración:

2ª	
----	--

Si las facultades del representante legal son mancomunadas incluir el nombre (Apellido Paterno, Apellido Materno, Nombres) del o de los representantes con quien ejerce dichas facultades:

2B	
2C	

Datos de la cuenta de cheques del Cliente en la que instruye se efectúen los pagos que a su favor se generen en términos del presente contrato

3A	Banco
3B	Numero de cuenta
3C	Plaza
3D	Sucursal
3E	CLABE

Otros Datos del Cliente

4	Registro Federal de Contribuyentes																			
5	Domicilio (incluyendo el Código Postal)																			

El presente Contrato se firma en la Ciudad de México, Distrito Federal, a los 28 días del mes de _AGOSTO_ de 2006 en dos ejemplares, quedando uno en poder de GECF y uno en poder del Cliente.

GE CAPITAL FACTORING, S.A. DE C.V.
ORGANIZACIÓN AUXILIAR DEL CREDITO
GE CAPITAL GRUPO FINANCIERO

EL CLIENTE (2A)

Representado por:

Nombre y firma del representante establecido en la Sección 2A, de los datos del Cliente

EL CLIENTE (2B)

EL CLIENTE (2C)

En caso de que sea aplicable: Nombre y firma del representante establecido en la Sección 2B, de los

En caso de que sea aplicable: Nombre y firma del representante establecido en la Sección 2C, de los datos del

datos del Cliente

Cliente

Anexo "A"

Contrato Específico de Factoraje Financiero de Derechos de Crédito Sin Recurso que celebran por una parte

Nombre (Apellido Paterno, Apellido Materno, Nombres) o Denominación del Cliente:
--

(en lo sucesivo el "Cliente") y GE Capital Factoring, S. A. de C. V., Organización Auxiliar del Crédito, GE Capital Grupo Financiero, en lo sucesivo "GECF"), al

amparo del Contrato Marco para el Factoraje Financiero de Derechos de Crédito Sin Recurso número FAP/SR-

celebrado entre el Cliente y GECF. Por virtud del presente Contrato Específico, el Cliente transmite en este acto a GECF los Derechos de Crédito que se detallan en el presente instrumento y hojas anexas al mismo sin reserva ni limitación alguna e incluye todos los derechos accesorios a los Derechos de Crédito, en consecuencia, el Cliente no se reserva derecho alguno en relación con el cobro de dichos Derechos de Crédito. El presente Contrato específico se efectúa en términos de la fracción I del Artículo 45-B de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, por lo que el Cliente únicamente responde a GECF de la existencia y legitimidad de los Derechos de Crédito transmitidos.

RELACIÓN DE DERECHOS DE CRÉDITO TRANSMITIDOS EN FACTORAJE POR EL CLIENTE A GECF

DATOS REQUISITADOS POR EL CLIENTE						DATOS REQUISITADOS POR GECF PREVIO ACUERDO CON CLIENTE				
NUMERO DE DOCUMENTO	TIPO DE DOCUMENTO	NOMBRE DEL DEUDOR	FECHA DE VENCIMIENTO	FECHA PROBABLE DE COBRO	VALOR NOMINAL (\$)	PLAZO DÍAS	AFORO %	TASA %	CONTRA PRESTACIÓN A FAVOR DE GECF (\$)	IMPORTANTE PAGO EFECTUADO AL CLIENTE
TOTAL (\$) derechos de Crédito amparados por este documento y sus anexos, transmitidos por el Cliente a GECF en virtud de la presente operación de factoraje financiero. \$ _____ (_____ _____)				TOTAL					SUB TOTAL	
									COMISIONES	
									I.V.A.	
									TOTAL	
Lugar y Fecha:	EL CLIENTE:		GE CAPITAL FACTORING, S. A. DE C. V. ORGANIZACIÓN AUXILIAR DEL CREDITO GE CAPITAL GRUPO FINANCIERO							
	Representado Por:		Representado Por:							

5.6 Caso Práctico de Operación

Cuando se han dado los tres puntos anteriores y tenemos en nuestro poder el anexo “A” nos abocamos a ingresar los datos de los documentos en nuestro sistema interno de GE, llamado VAX/Alpha, cuando realizamos esta tarea, tiene dos motivos finales:

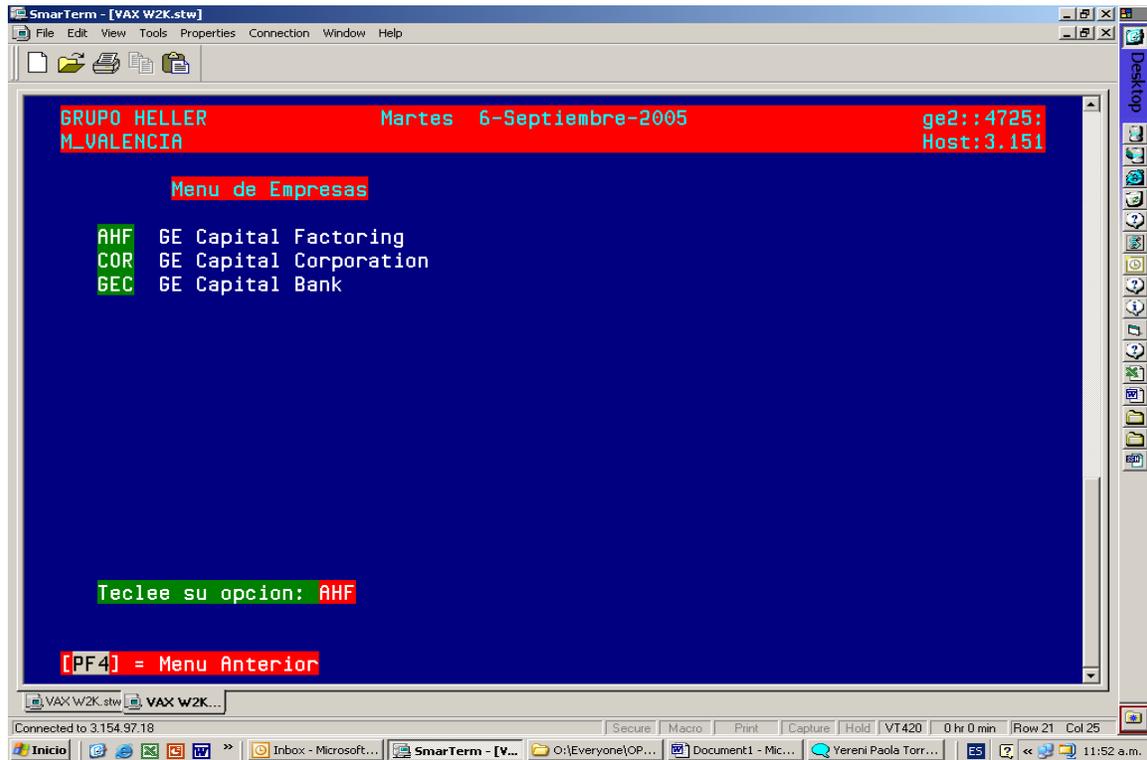
1. El registro del patrimonio de GE, que nos dice montos, moneda, cuando se fondeo y cuando se cobra, tipo de factoraje, tipo de interés, tipo de aforo, etc.
2. Y el pago al cliente, cuando le abonamos a su cuenta, lo hacemos a través de interfaces que corre de nuestro sistema interno, VAX/Alpha, a la banca electrónica que utilizamos para realizar los fondeos al cliente, es decir, los ejecutivos que trabajamos en Tesorería de GE no podemos acceder a los pagos de los clientes, sólo bajamos archivos.

5.6.1 Ilustración del proceso de registro y pago al cliente:

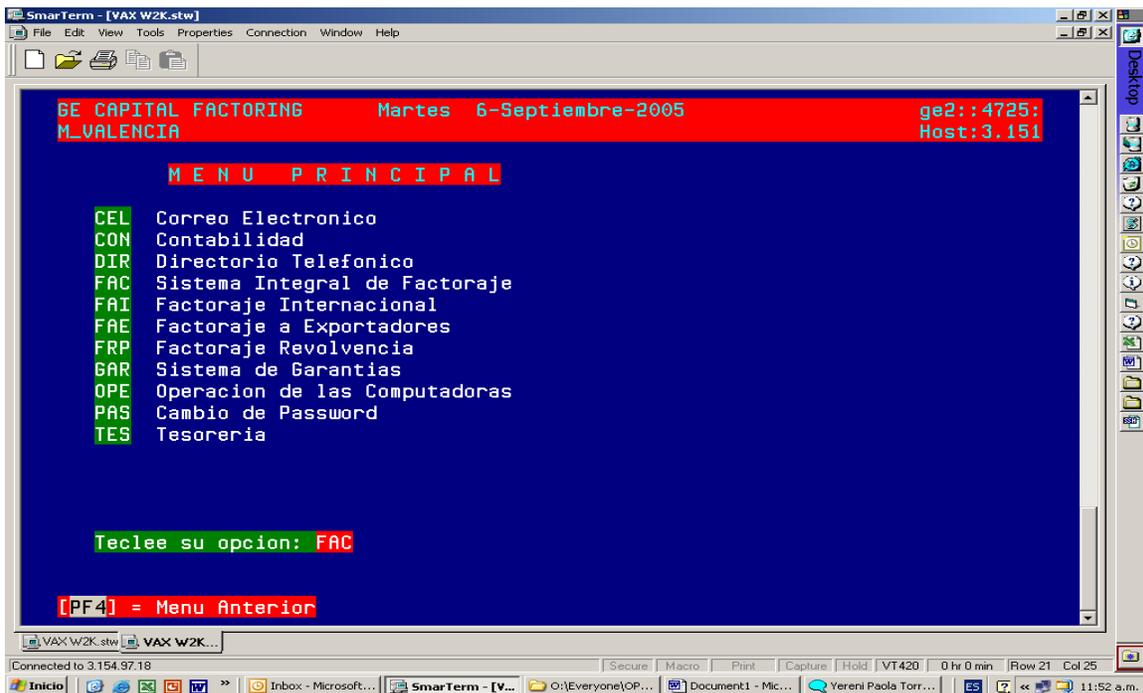
PROCEDIMIENTO DE CAPTURA DE DOCUMENTOS EN EL SISTEMA VAX/ALPHA.

1. Entramos a la VAX/ Alpha con usuario y password
2. Entramos al libro de AHF que es GE CAPITAL FACTORING

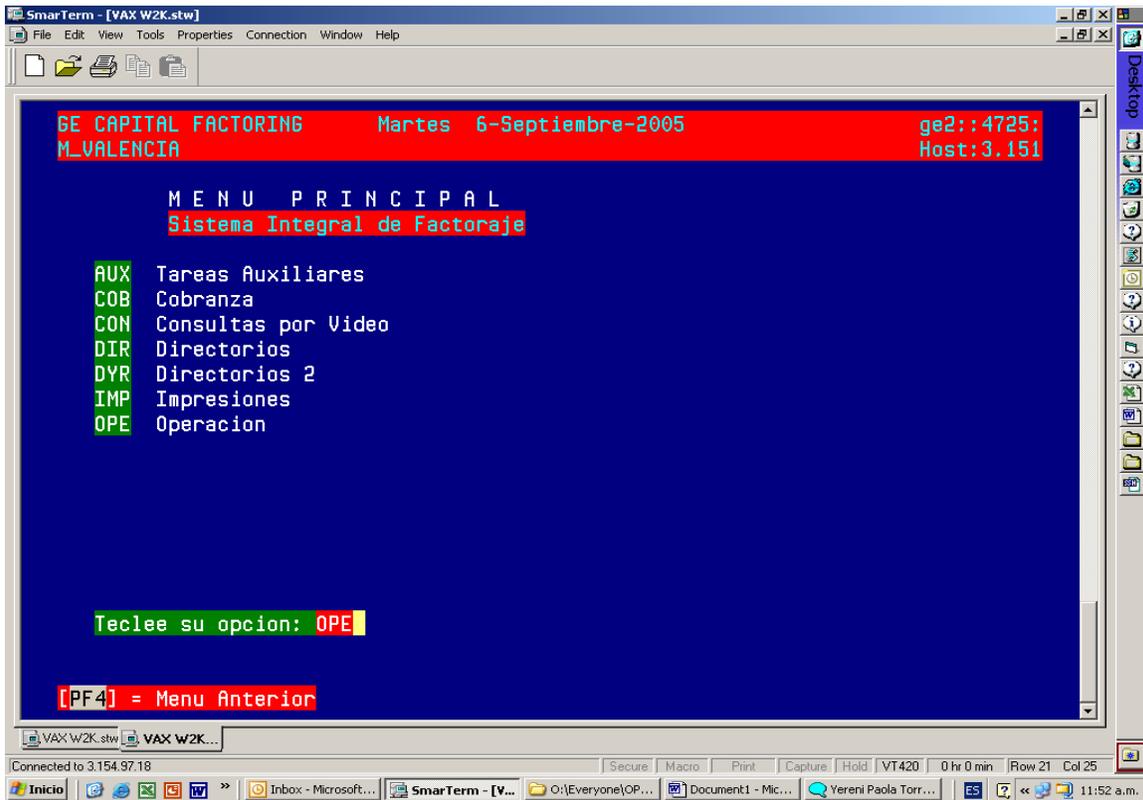
Pantalla principal de nuestro sistema VAX/ALPHA



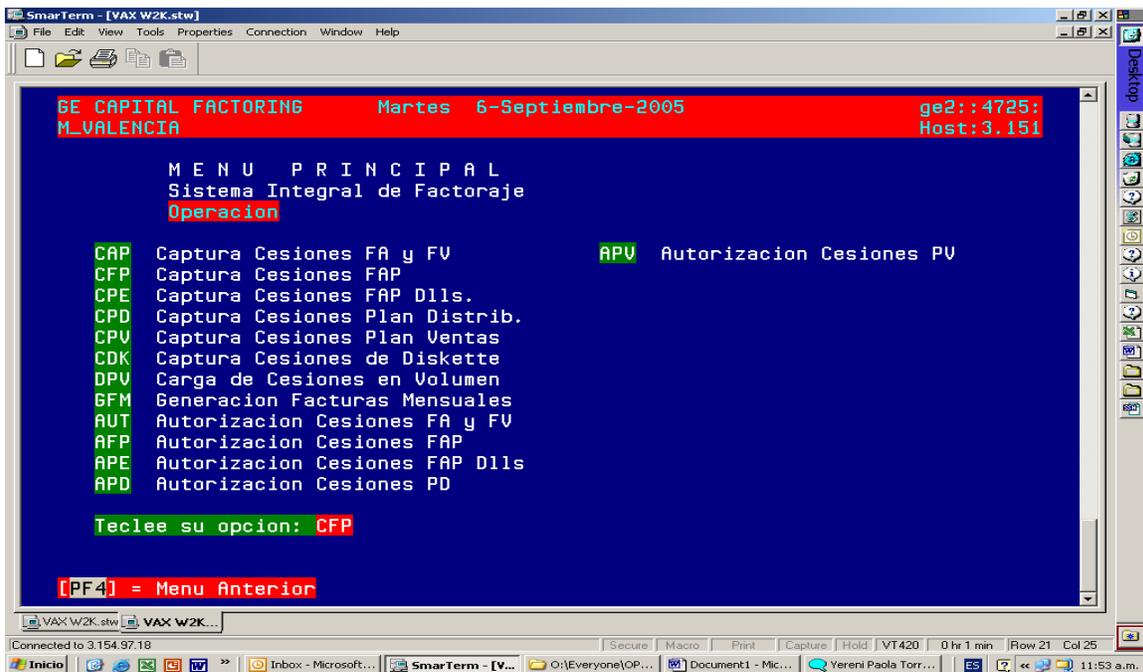
3. Entramos a sistema integral de factoraje FAC



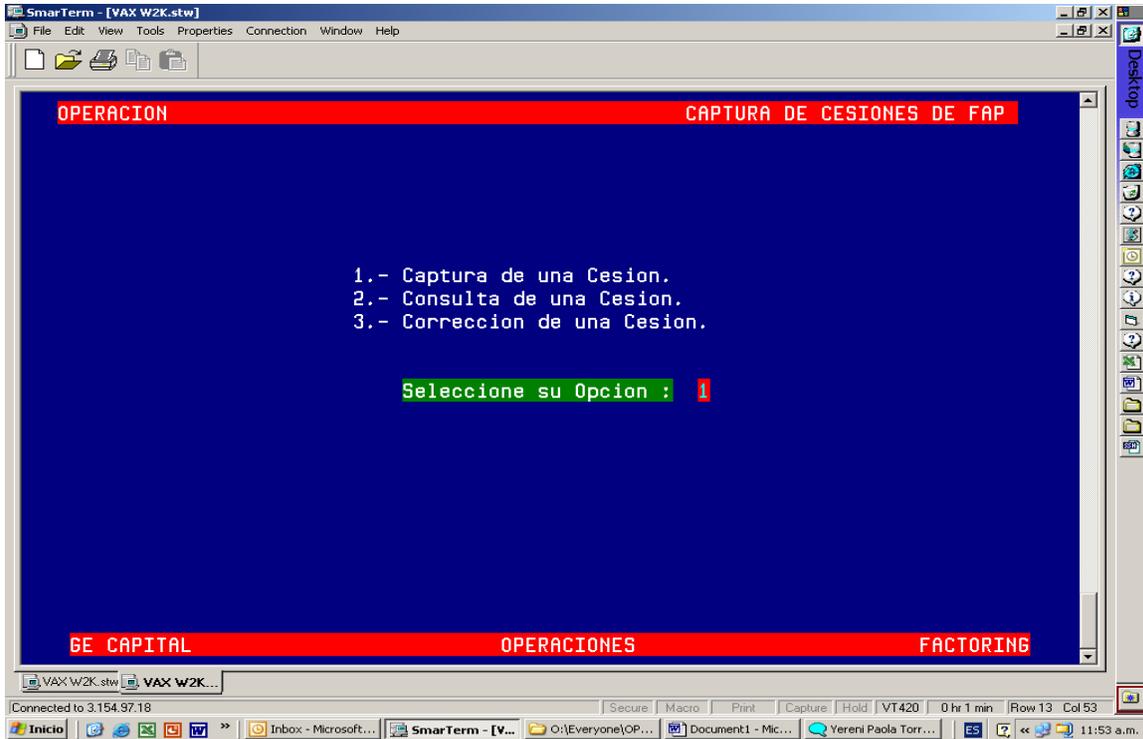
4. Entramos en operación OPE



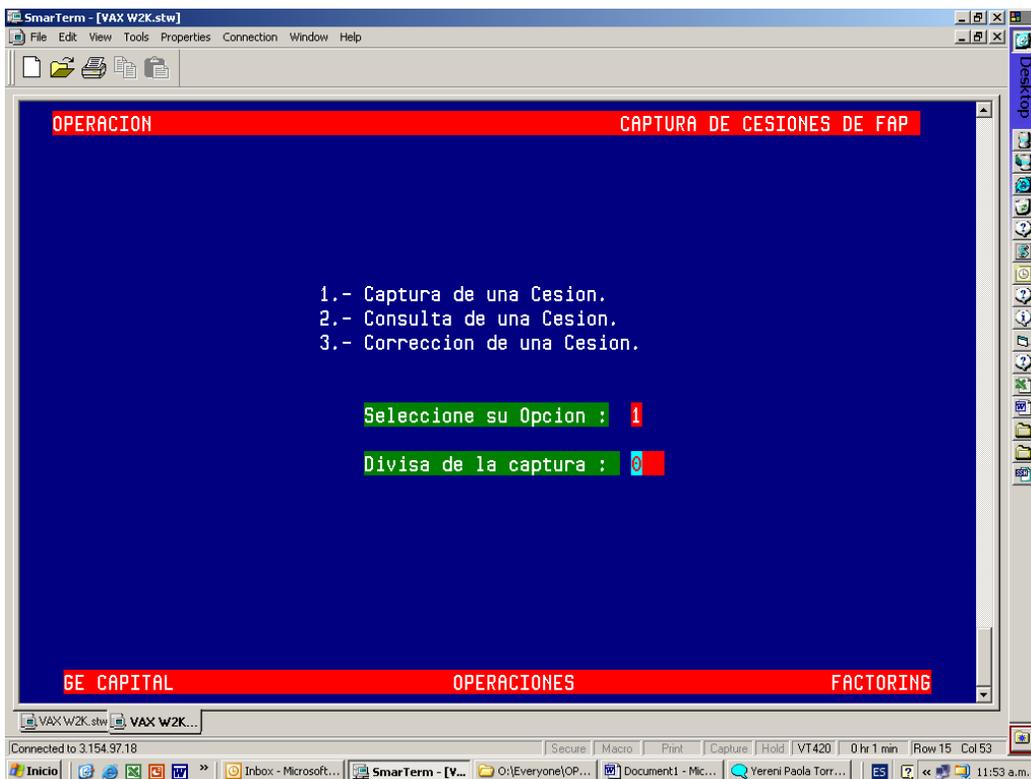
5. Entramos a captura cesiones FAP (factoraje a proveedores)



6. Entramos a 1 captura de documento 2 si se desea consultar lo capturado y 3 si se desea corregir



7. Nos pregunta divisa de captura 000 pesos 001 Dólares

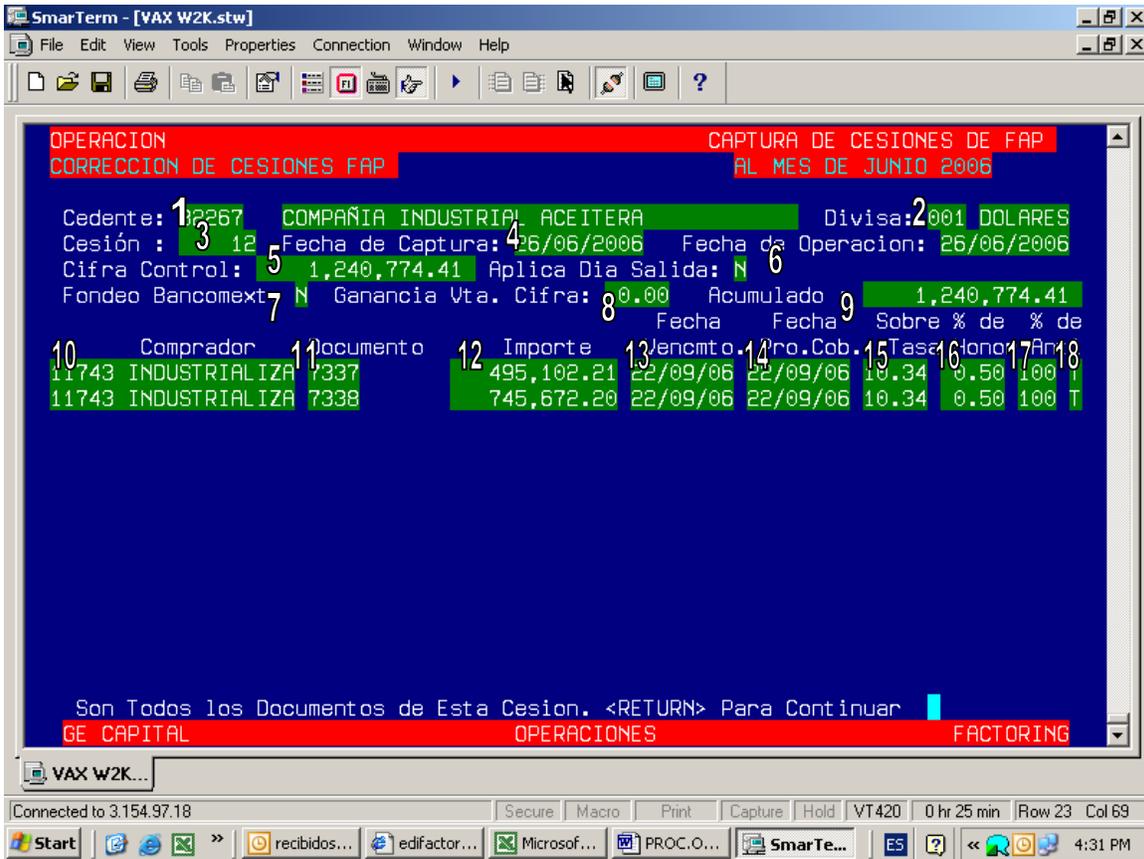


Llenamos los datos que solicita:

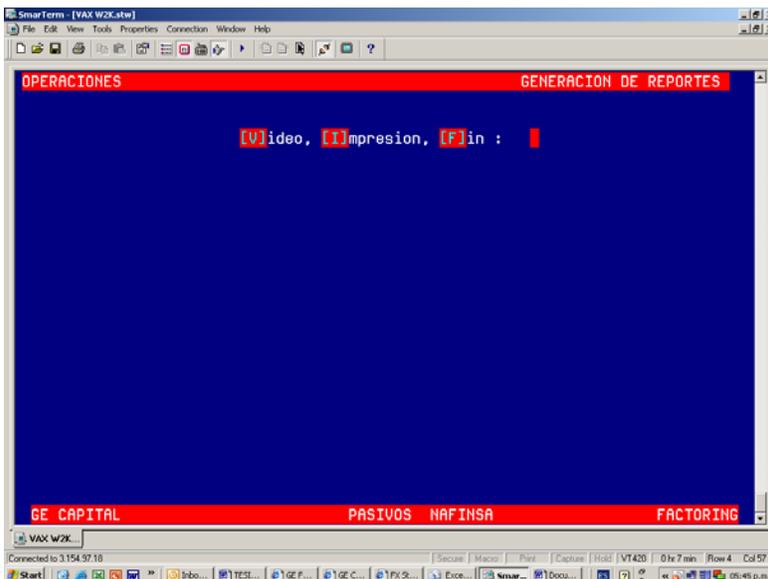
1. Nombre y número de cedente.
 2. Divisa 000 pesos 001 dólares.
 3. Cesión nos da automáticamente el consecutivo.
 4. Fecha de captura.
 5. Cifra control: es la suma del total de documentos que formarán parte de la operación (en el caso de factoraje a proveedores se puede capturar multivencimiento)
 6. Aplica día de salida: si se desea calcular un día más de vencimiento Si de lo si se trata de una operación normal No
 7. Fondeo Bancomext No
 8. Ganancia Vta. Cifra: En este caso siempre es 0.00
 9. Acumulado: la máquina va calculando el acumulado de los documentos que vamos capturando, en caso de que el acumulado sea diferente a la cifra de control marcará que la operación es incorrecta.
 10. Comprador: clave y nombre del deudor o comprador
 11. Documento: número de documento
 12. Importe: importe del documento
 13. Fecha de vencimiento: fecha en que vence el documento
 14. Fecha probable de cobro: Fecha en que se programa pagará el deudor (en caso de ser diferente a la Fecha de vencimiento, ésta última se tomará como la fecha válida de vencimiento)
 15. **Tasa extraordinaria 0
 16. Sobre tasa: el total de la tasa (Libor + 5 base autorizados por crédito)
 17. % de Honorarios: % de honorarios autorizado por crédito
 18. % de Anticipo: % sobre el documento que se le anticipa al cedente, autorizado por crédito
- Tipo de documento: I título de crédito F factura C Contrarecibo N Nota de crédito (Estas últimas no se capturan)

Si se desea continuar con la captura en Intro se baja y se siguen capturando documentos hasta finalizar; si ya es el último damos signo de “-“

8. Pantalla de la explicación anterior.



9. Nos aparece una pantalla con las opciones de Video Impresión Fin es importante visualizarlo para verificar que lo capturado sea correcto antes de autorizarlo



Lo que el operador de mesa de control del área de riesgo tiene que visualizar que este correcto es:

1. Que la tasa de interés y comisión que se le esta cobrando al cliente sea la correcta.
2. Que importe total que se le va abonar al cliente sea el correcto.
3. Que la retención de aforo sea correcta que el porcentaje de retención sea que marca el contrato.

Anexo pantallas que el operador revisa antes de enviarlas a la tesorería para su pago:

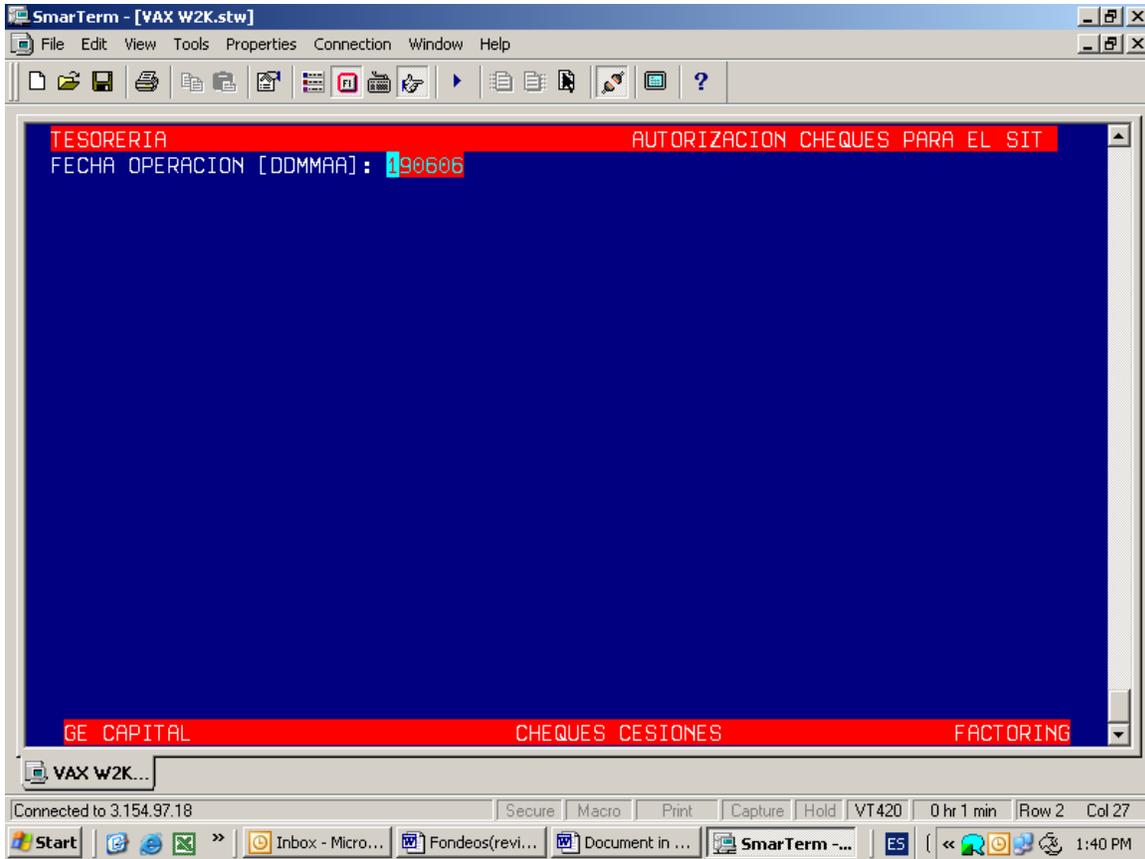
GE CAPITAL FACTORING
DETALLE DE PAGOS PRELIMINARES POR COMPRADOR
FACTORAJE A PROVEEDORES

CEDENTE : (82267)
FECHA CESION :
CESION : 12

COMPRADOR	NO. DOCUMENTO	IMPORTE	FECHA DE VENCIM.	DIAS	TASA	CARGO FINANCIERO	% HON.	HONORARIO + IVA
11743 INDUSTRIALIZADORA OLEOFINOS,S	7337	495,102.21	22/09/2006	88	10.34	12,514.00	0.50	2,846.00
11743 INDUSTRIALIZADORA OLEOFINOS,S	7338	745,672.20	22/09/2006	88	10.34	18,847.30	0.50	4,287.65
							-----	-----
							31,351.30	7,134.49
							-----	-----

Connected to 3.154.97.18 | Secure | Macro | Print | Capture | Hold | VT420 | 0 hr 25 min | Row 20 | Col 1

Start | recibidos... | edifactor... | Microsof... | PROC.O... | SmarTe... | ES | 4:32 PM



Una vez que mesa de control de GE le da enviar o INTRO a la operación, en ese momento nos llegan al departamento de tesorería el pago en archivo encriptado, es decir, no podemos manipular los archivos.

El área de tesorería lo recibe de esta manera:



y la información que contiene cada uno de los archivos es:

Estos pagos son de una cuenta de Bancomer a otra cuenta de Bancomer:

012180004509289689000009100449087869MXP0000000050116.88	PAGO DE LA CESION	469
012180004490940590000009100449087869MXP000000006203.40	PAGO DE LA CESION	277
012180004473807126000009100449087869MXP000000008859.28	PAGO DE LA CESION	306
012180004449808405000009100449087869MXP0000000021793.46	PAGO DE LA CESION	97
012180001494477923000009100449087869MXP0000000003586.59	PAGO DE LA CESION	157
012650004490792702000009100449087869MXP0000000030084.08	PAGO DE LA CESION	139

012180001488376438000009100449087869MXP0000000108495.27PAGO DE LA CESION 38
012180001564950367000009100449087869MXP0000000434847.90PAGO DE LA CESION 7
012180004462339294000009100449087869MXP0000000057318.33PAGO DE LA CESION 324

Estos pagos son de una cuenta de Bancomer a una cuenta de NO Bancomer:

002180066000133415000009100449087869
MXP0000000414259.56PINTURA, ESTAMPADO Y MONTAJE, 4000000PAGO
REEMBOLSO: 271344 0002
002180052560289075000009100449087869
MXP0000001052042.22NUGAR S. A. DE C. V. TLALNEPANTLA 4000001PAGO
REEMBOLSO: 271343 0002

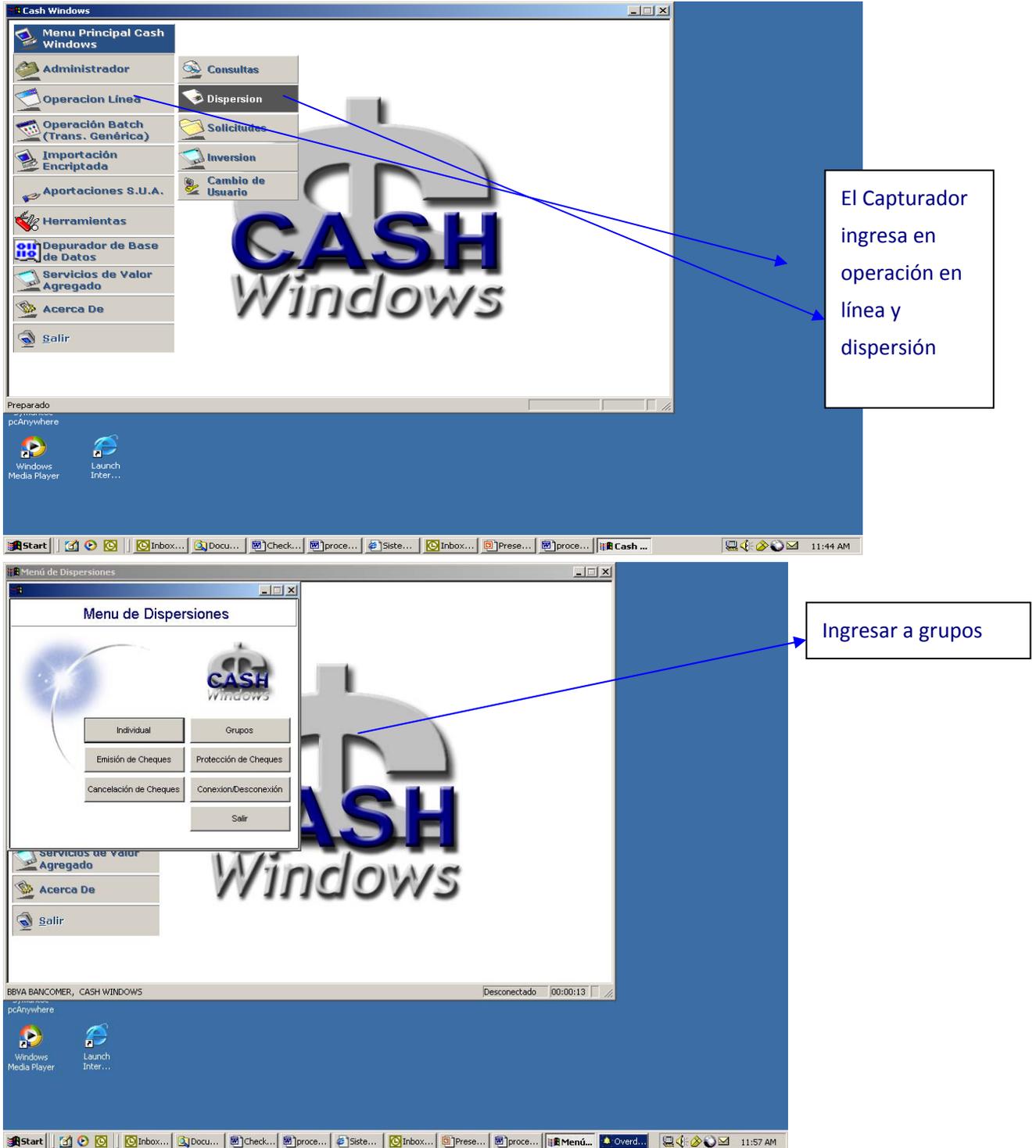
La información viene de tal manera que no podemos cambiar el beneficiario, la cuenta, el banco beneficiario, moneda, etc. Esto es por política de prevención por parte de GE por posibles fraudes.

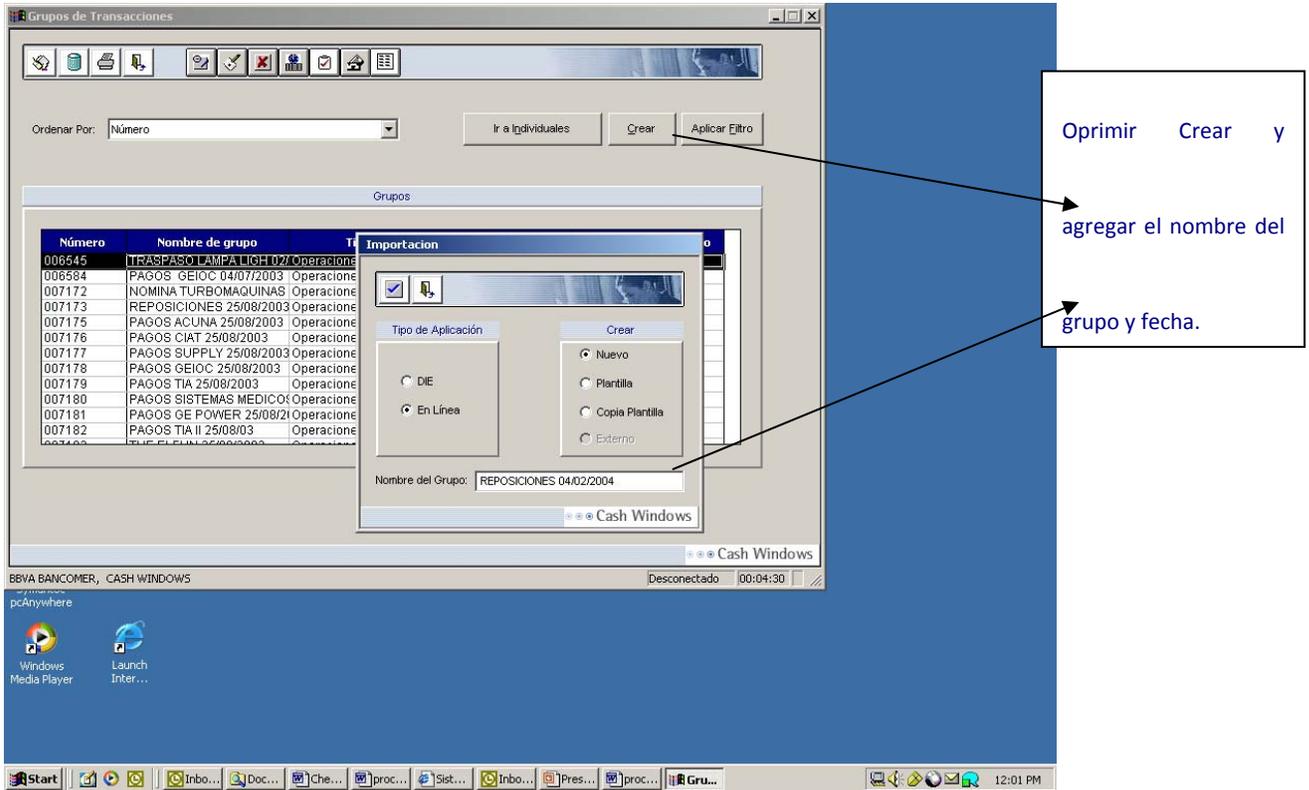
Una vez que recibimos estos archivos, procedemos a “bajarlos” al sistema de pagos, para esto utilizamos la banca electrónica de Bancomer llamado Cash Windows, a continuación lo ilustro con ejemplos:

Para el pago a nuestros clientes tenemos contratada la Banca Electrónica de BBVA Bancomer:

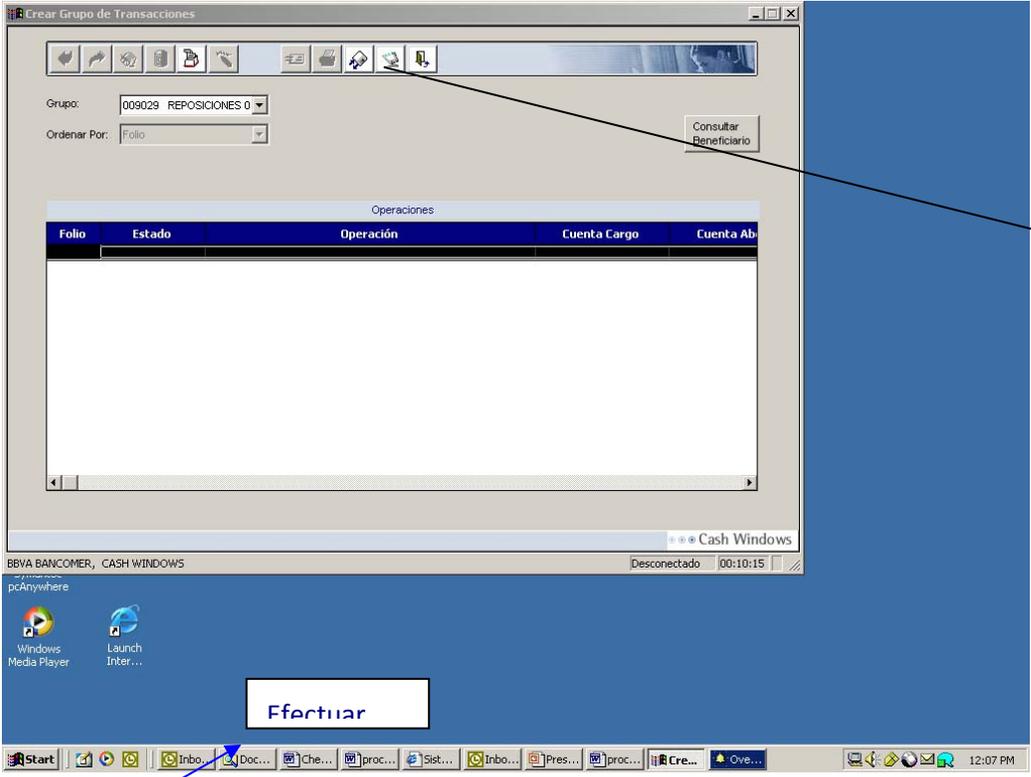
Cash Windows.

Menu Principal:

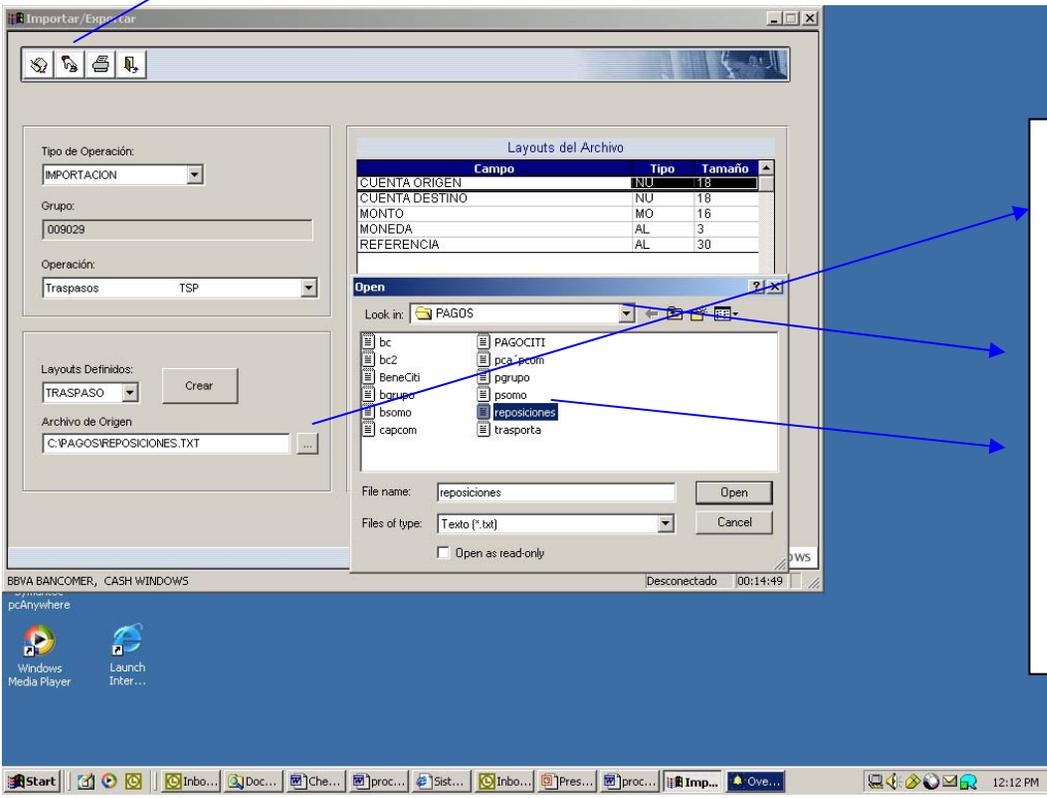




Cuando Mesa de Control autoriza los pagos, nosotros iniciamos la importación de los archivos antes mencionados.



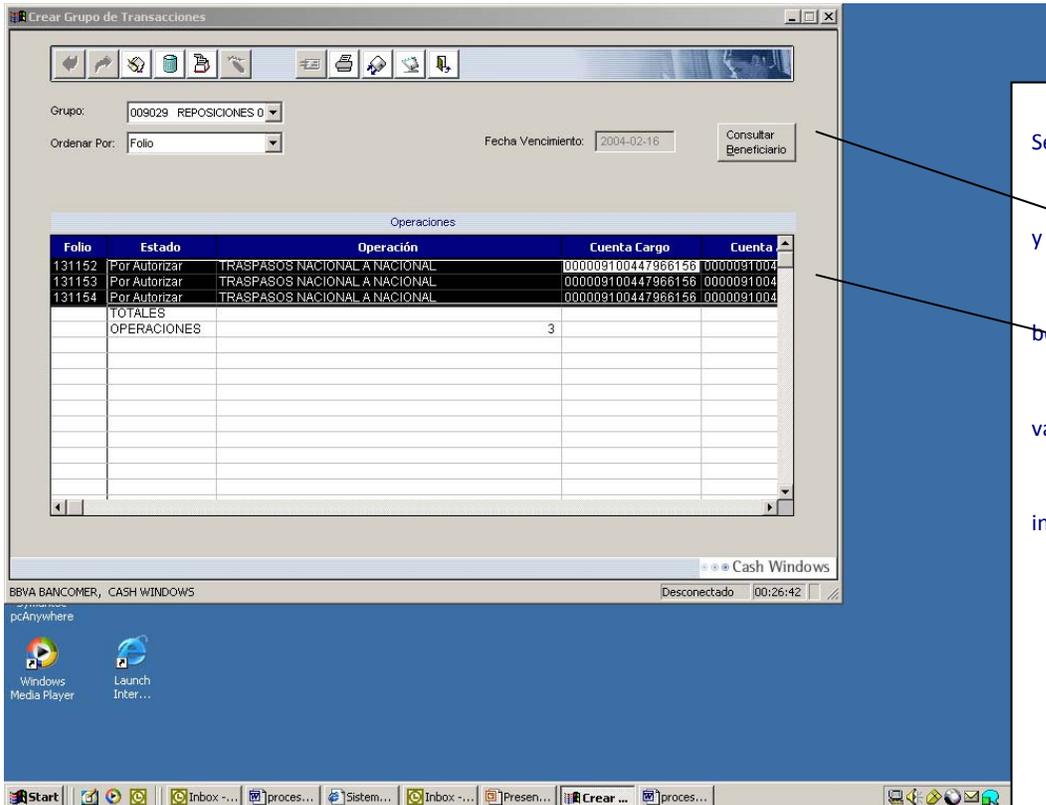
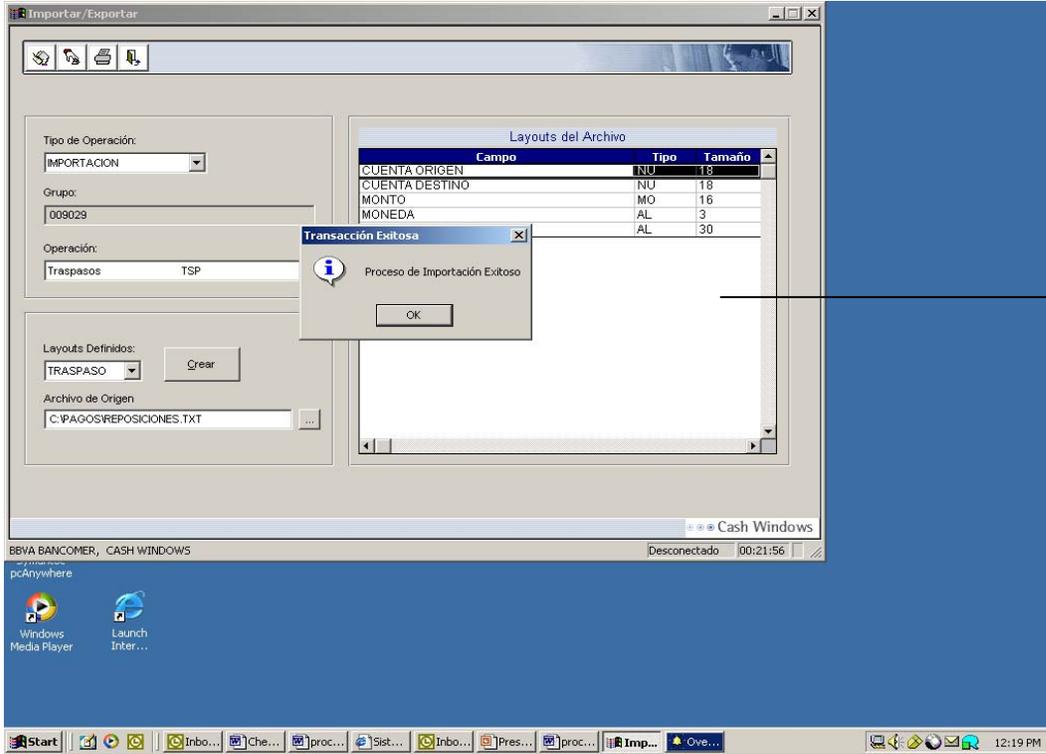
Oprimir
Importar y

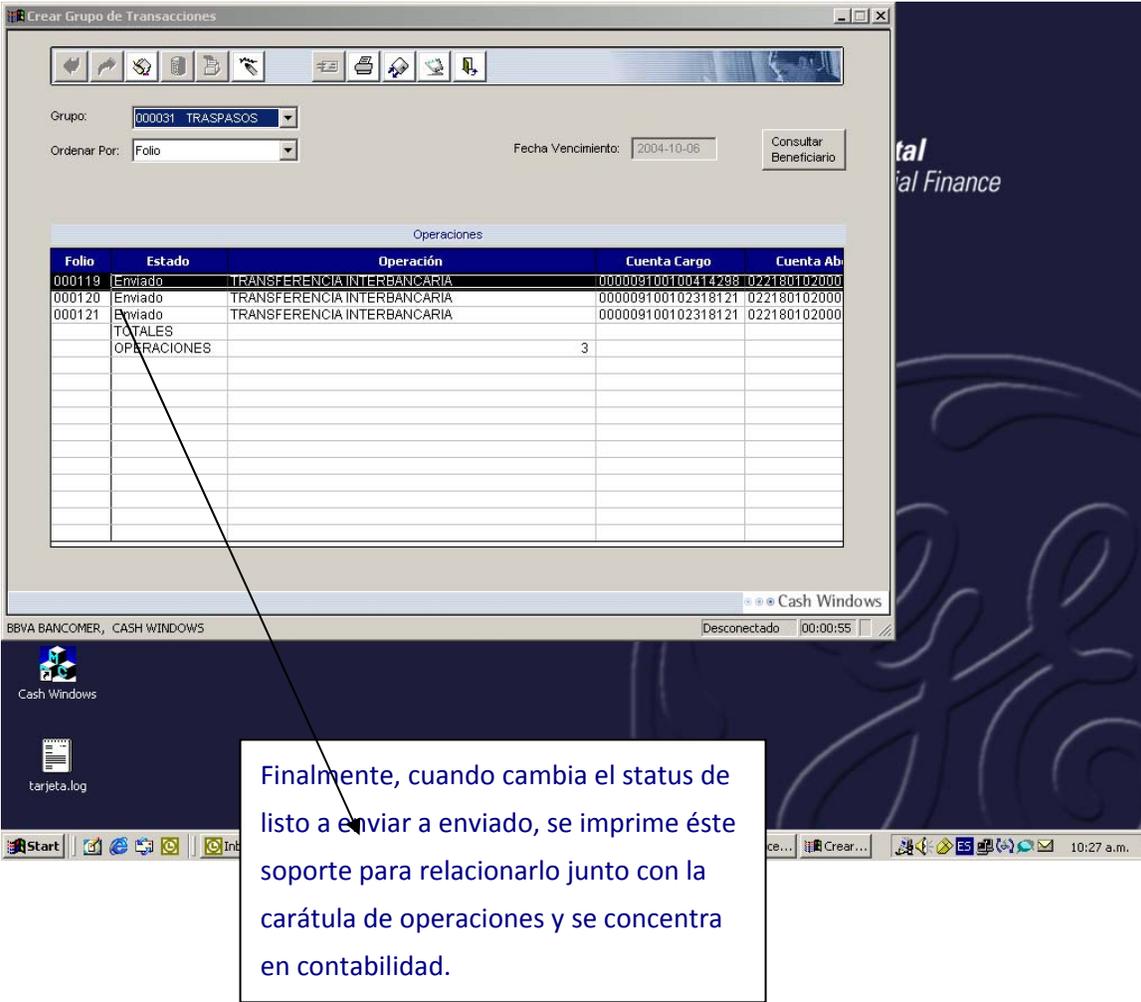


Seleccionar

Trasposos en tipo de
operación y layout
definidos.

Realizar la búsqueda
del archivo C:/Sta
Fe/Fer/todos/archivo





Finalmente, cuando cambia el status de listo a enviar a enviado, se imprime éste soporte para relacionarlo junto con la carátula de operaciones y se concentra en contabilidad.

Folio	Estado	Operación	Cuenta Cargo	Cuenta Ab
000119	Enviado	TRANSFERENCIA INTERBANCARIA	000009100100414298	022180102000
000120	Enviado	TRANSFERENCIA INTERBANCARIA	000009100102318121	022180102000
000121	Enviado	TRANSFERENCIA INTERBANCARIA	000009100102318121	022180102000
TOTALES OPERACIONES			3	

Con este ejemplo, desde el proceso de contratación del cliente al firmar los contratos de factoraje financiero hasta el detalle del registro en nuestros sistemas internos VAX/Alpha y creando una operación y la importación de los archivos hacia la banca electrónica que tiene contratada GE,:

Es un ejemplo práctico de cómo GE hace negocio en la parte de factoraje con los clientes en México.

Capítulo VI CASOS PRÁCTICOS PARA EL ANALISIS DEL PROCEDIMIENTO DE CÁLCULO DE INTERES Y COMISIONES PARA LAS EMPRESAS SOLICITANTES DEPENDIENDO EL PRODUCTO DE FACTORAJE.

Por su naturaleza son 7:

6.1 COMPRA DE CUENTAS POR COBRAR A DESCUENTO EN COBRANZA DIRECTA CON COMISION.

Para realizar este tipo de operación, la empresa de factoraje Financiero, calculará o aplicará una tasa de descuento sobre el 100% del valor de las cuentas por cobrar, esta tasa de descuento será anualizada y se cotizará en base a las condiciones actuales de mercado, lo anterior representa para el cliente únicamente su costo de financiamiento.

En esta operación existe además del costo financiero, una comisión, la cual normalmente es por concepto de administración, custodia y cobranza de las cuentas por cobrar.

Para determinar el costo de la comisión pueden intervenir varios elementos, como pueden ser, el número de presentaciones para obtener el cobro definitivo, el número de presentaciones en lugares distintos, la lejanía que puede tener las oficinas de cobro con respecto a las oficinas de la empresa de factoraje (cobro en el interior de la República o en el área metropolitana).

Es importante destacar que la comisión puede ser calculada, ya sea aplicándose directamente un porcentaje (flat) al valor nominal o, ese mismo porcentaje calculado al plazo (este resulta ser menor que el anterior).

6.1.1 Ejemplo del cálculo de costo financiero

La empresa X, S. A. cede o vende a factoraje Y, S. A. una cuenta por cobrar por un monto de \$10,000.00 con un plazo para su vencimiento de 45 días, la tasa de descuento que se aplicara en esta operación será de 13% y una comisión del 1.5%.

Datos:

V. N. (valor nominal)	\$10,000.00
PLAZO	45 días
T. D. (tasa de descuento)	13 % anualizada
COM. (comisión)	1.5%

Determinemos el precio diario:

$$\$10,000.00 \times 13\% = 1,300.00$$

$$\$1,300.00 / 360 \text{ días} = \$3.611$$

Determina el costo financiero al plazo:

$$\$3.611 \times 45 \text{ días} = \$162.50$$

6.1.2 Ejemplos del costo de la comisión.

Determinemos el monto de la comisión:

$$\$10,000.00 \times 1.5\% = \$150.00$$

$$\text{I.V.A. } \$150.00 \times 15\% = \underline{\$ 22.50}$$

$$\text{TOTAL} \quad \$172.50$$

Entrega liquida al cliente

$$\$10,000.00 - \$162.50 - 172.50 = \$9,665.00$$

6.1.3 Conclusión:

El cedente o vendedor al descontar sus cuentas por cobrar con el factoraje finaliza su participación en esta transacción, el factoraje se encarga directamente en hacer el cobro al comprador o deudor.

6.2 COMPRA DE CUENTAS POR COBRAR A DESCUENTO EN COBRANZA DIRECTA CON AFORO.

En esta operación, a diferencia de la anterior, se aplicará un porcentaje de garantía sobre el valor de la cuenta por cobrar, dicho porcentaje se maneja por protección de la empresa de factoraje en caso de que existiese algún detrimento o baja en el valor de la cuenta por cobrar, este porcentaje se denomina “aforo” y se aplica con respecto al nivel de riesgo que se le observe al deudor (emisor de la cuenta por cobrar).

EJEMPLO:

Si utilizamos las cifras del ejercicio anterior, eliminando la comisión y adicionando un aforo del 20 % el resultado sería el siguiente:

DATOS:

V. N.	\$10,000.00
AFORO	20%
PLAZO	45 DIAS
T. D.	13 % anualizado

6.2.1 Calculemos el valor nominal aforado:

$$\$10,000.00 - 20 \% = \$8,000.00$$

Calculemos el precio diario:

$$\$8,000.00 \times 13 \% = \$1,040.00$$

$$\$1,040.00 / 360 = \$2.89$$

6.2.2 Determinemos el costo financiero al plazo:

$$\$2.89 \times 45 \text{ días} = \$130.00$$

Entrega liquida al cliente por parte del factor:

$$\$10,000 - \$2,000 - \$130.00 = \mathbf{\$7,870.00}$$

6.2.3 Conclusión:

En caso de que al realizar la cobranza el deudor (emisor de la cuenta por cobrar) pague los \$10,000.00, la empresa de factoraje financiero está obligada a reembolsar al cliente los \$2,000.00 retenidos por concepto de aforo, pero si al realizar el cobro se obtuviera solamente \$8,000.00 no tendría que devolver nada la empresa de factoraje; por último si el cobro fuera menor a los \$8,000.00, el cliente (vendedor o cedente) estará obligado a reembolsar la diferencia a la empresa de factoraje el mismo día de vencimiento de la operación, de lo contrario causaría intereses moratorios.

6.3 COMPRA DE CUENTAS POR COBRAR A DESCUENTO EN COBRANZA DIRECTA CON COMISION Y AFORO.

Con los datos de los dos ejercicios anteriores tendremos que combinarlos en un solo tipo de operación, ya que en este se maneja una comisión y un aforo:

EJEMPLO:

V. N. \$10,000.00
AFORO 20 %
PLAZO 45 días
T. D. 13 % anualizada
COMISION 1.5 %

6.3.1 Calculo del valor nominal aforado:

$$10,000.00 - (\text{aforo } 20\%) \$2,000.00 = \$8,000.00$$

determinemos costo diario:

$$\$8,000.00 \times 13\% = \$1,040.00$$

$$\$1,040.00 / 360 = \$2.89$$

6.3.2 Calculemos el costo financiero al plazo:

$$\$2.89 \times 45 \text{ días} = \$130.00$$

6.3.3 Calculemos la comisión:

$$\begin{aligned} & \$8,000.00 \times 1.5 \% = \$120.00 \\ \text{I.V.A. } & \$120.00 \times 15 \% = \underline{\$18.00} \\ \text{TOTAL} & \quad \quad \$138.00 \end{aligned}$$

Entrega liquida al cliente:

$$\$10,000.00 - \$2,000.00 - \$130.00 - \$138.00 = \$7,732.00$$

6.3.4 Conclusión:

Este tipo de descuento obedece a compradores regionales, es decir, en este caso el factoraje no tiene presencia en ese lugar para el cobro y por lo tanto castiga o cobra una comisión al cedente.

6.4 COMPRA DE CUENTAS POR COBRAR A RENDIMIENTO EN COBRANZA DIRECTA.

En el factoraje podemos encontrar que también los intereses que son cobrados al cedente o vendedor se pueden calcular a rendimiento, lo que quiere decir que estos intereses serán cobrados al finalizar la operación, obteniendo el cliente el pago del 100 % de la cuenta cedida a la empresa de factoraje.

6.4.1 la formula que se utiliza para calcular los intereses de este tipo de operaciones es la siguiente:

$$\frac{V.N. \times TASA \% \times PZO.}{360} = X$$
$$X + V. N. = \text{PAGO TOTAL}$$

- V. N. ----- Valor nominal
- TASA % ----- Tasa de interés
- 360 ----- Año bancario
- PZO. ----- Plazo de la operación
- X ----- Intereses de la operación

Es importante destacar que una tasa de rendimiento siempre será mayor que una tasa de descuento, debido a que la primera es pagada al finalizar el plazo de la operación y la segunda se paga por anticipado.

6.4.2. Ejemplo de cobro de intereses.

La empresa X, S. A. cede o vende a la empresa de factoraje Y, S. A. una cuenta por cobrar documentada en un pagaré por un monto de \$10,000.00 con un plazo para su vencimiento de 45 días la tasa de rendimiento que se aplicará en esta operación será del 15%.

DATOS:

V. N. \$10,000.00

PZO. 45 días.

T. R. 15%

Determinemos el precio diario:

$$\$10,000.00 \times 15\% = \$1,500.00$$

$$\$1,500.00 / 360 = \$4.17$$

Determinemos el costo financiero al plazo:

$$\$4.17 \times 45 \text{ días} = \$187.50$$

Determinemos el monto total a pagar al factoraje:

$$\$187.50 + \$10,000.00 = \$10,187.50$$

6.4.3 Conclusión:

Para que esta operación se pueda realizar, la cuenta por cobrar que se debe ceder tendrá que ser forzosamente un pagaré, debido a que este es el único documento que devenga intereses, o en su caso, se podrá ceder cualquier tipo de cuenta por cobrar, llámese contrarecibo, factura o letra de cambio, siempre y cuando la suma de éstos se encuentre garantizada por un pagaré.

6.5 COMPRA DE CUENTAS POR COBRAR A RENDIMIENTO EN COBRANZA DIRECTA CON COMISION.

EJEMPLO:

Tomando en cuenta el ejercicio anterior únicamente añadiremos una comisión del 1.5%, la cual afectará el monto a pagar al cedente, vemos que nos da como resultado lo siguiente:

DATOS:

V. N. \$10,000.00
PZO. 45 días.
T. R. 15 %
COM. 1.5 % (comisión)
INT. \$187.50 (intereses)

6.5.1 Cálculo de Comisión.

El monto que recibirá el cliente por esta operación se determina de la siguiente manera:

$\$10,000.00 \times 1.5 \% = \150.00
I.V.A. $\$150.00 \times 15 \% = \underline{\$22.50}$

TOTAL \$172.50

Monto a pagar al cliente:

$\$10,000.00 - \$172.50 = \$9,827.50$

6.5.2 Conclusión.

En este tipo de operaciones a diferencia de la anterior, se cobra una comisión que fija la propia empresa de factoraje, esta comisión se puede dar por concepto de administración y cobranza de documentos.

Es importante destacar que la empresa que contrata el servicio de factoraje será la que absorba el costo de la comisión, la cual será pagada por anticipado, es decir, al inicio de la operación.

6.6 COMPRA DE CUENTAS POR COBRAR A RENDIMIENTO EN COBRANZA DIRECTA CON AFORO.

En este tipo de operación a diferencia de la primera, la variante será la aplicación de un 20 % de aforo, mismo que a continuación ejemplificaremos.

EJEMPLO:

DATOS:

V. N. \$10,000.00
AFORO 20 %
PZO. 45 días.
T. R. 15 %

6.6.1 Cálculo del valor nominal aforado:

$$\$10,000.00 - (20\%)\$2,000.00 = \$8,000.00$$

Determinemos costo diario:

$$\begin{aligned} \$8,000.00 \times 15\% &= \$1,200.00 \\ \$1,200.00 / 360 &= \$3.33 \end{aligned}$$

6.6.2 Calculemos el costo financiero al plazo:

$$\$3.33 \times 45 \text{ días} = \$150.00$$

El deudor deberá pagar:

$$\$8,000.00 + \$150.00 = \$8,150.00$$

6.6.3 Conclusión:

No perdamos de vista que si el deudor pagara el 100 % del documento, la empresa de factoraje estará obligada a reembolsar a los \$2,000.00 de aforo.

6.7 COMPRA DE CUENTAS POR COBRAR A RENDIMIENTO EN COBRANZA DIRECTA CON COMISION Y AFORO.

Podremos observar en esta operación que existe una combinación tanto de comisión como de aforo diferenciándose únicamente en que el cedente recibirá al momento de la venta del documento el siguiente monto:

6.7.1 Cálculo de Comisión

EJEMPLO.

$$\begin{aligned} \$8,000.00 \times 1.5 \% &= \$120.00 \\ \text{I.V.A. } \$120.00 \times 15 \% &= \underline{\$18.00} \\ \text{TOTAL} & \quad \$138.00 \end{aligned}$$

Monto a recibir por el cliente:

$$\$8,000.00 - \$138.00 = \$7,862.00$$

6.7.2 Conclusión:

Al momento del descuento el cedente recibirá \$7,862 y el comprador pagará los \$10,000 al factoraje, igual que el punto anterior, el factoraje esta obligado a reembolsar los \$2,000 de aforo al cedente.

Capítulo VII ENCUESTA A DIFERENTES EMPRESAS SOBRE EL PRODUCTO DEL FACTORAJE.

7.1

1. ¿Las empresas mexicanas al buscar el financiamiento a través del factoraje sólo buscan la liquidez inmediata?

SI ()

NO (NO)

¿Por qué?

El 100% de las empresas encuestadas, además del financiamiento, también buscan servicio, por ejemplo: agilidad de respuesta referente a su crédito, los depósitos en tiempo (no mayor de 1 hora después de haber dejado sus contrarecibos.), costos en la operación, atención personalizada por su ejecutivo de ventas, obtener una facturación en tiempo y clara, entre otros puntos.

En la siguiente grafica manejamos el porcentaje de importancia para los clientes.

La mayoría de las empresas que trabajan con factorajes saben de antemano que los intereses y



comisiones que cobran son por arriba de lo estándar, es decir, de otro tipo de prestamos o créditos. sin embargo toman la opción del factoraje por la rapidez del depósito.

Reflexión:

Todas las empresas encuestadas, sin excepción, respondieron que sí es un financiamiento caro lo mínimo que esperan por parte de las empresas de factoraje es agilidad de respuesta a su petición de crédito y rapidez en los depósitos, esto debido a que ellos tienen que realizar pagos en el mismo día del descuento a sus proveedores y los tiempos bancarios son cortos, por ejemplo envió de dinero a diferente banco es hasta las 4:00 PM.

2. ¿Esta creciendo el nivel de descuento de sus cuentas por cobrar por parte de las empresas mexicanas con el factoraje?

SI (SI)

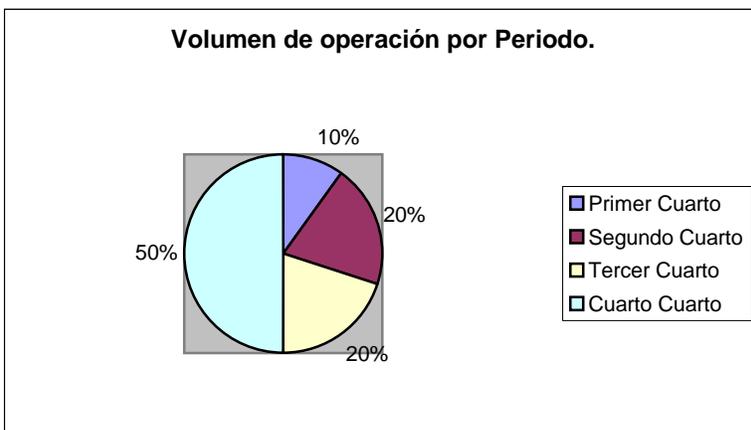
NO ()

¿Por qué?

El gran promedio de las empresas encuestadas ceden sus cuentas por cobrar hasta 8 veces por mes, depende también de la temporada del año, el producto, promociones, etc. y el ramo de producción que encuentra.

El descuento de sus cuentas por cobrar normalmente es cíclico, es decir, en el primer cuarto del año la operación disminuye hasta un 90% de lo normal y los tres últimos meses del año la operación crece hasta un 100%.

La grafica nos muestra los periodos del año de la operación del factoraje.



La siguiente grafica nos muestra que el factoraje es completamente cíclico en su operación, el primer cuarto del año sólo opera el 10% y el último cuarto se quintuplica la operación, este incremento se observa en casi todos los sectores de la producción pero, los sectores con mayor

dinamismo son: el juguetero, textil, vinos y licores, electrónico, línea blanca, etc.

Reflexión:

Los últimos años se ha registrado un aumento importante en el descuento de cuentas por cobrar dando así oportunidad a los empresarios a poder programar sus inversiones futuras.

Es decir, utilizan este medio de financiamiento para programar su crecimiento.

Normalmente en los meses de noviembre y diciembre su inversión se incrementa debido a la demanda de la temporada decembrina.

3.- ¿Todos los sectores productivos pueden operar sus cuentas por cobrar con las empresas de factoraje?

SI (SI)

NO ()

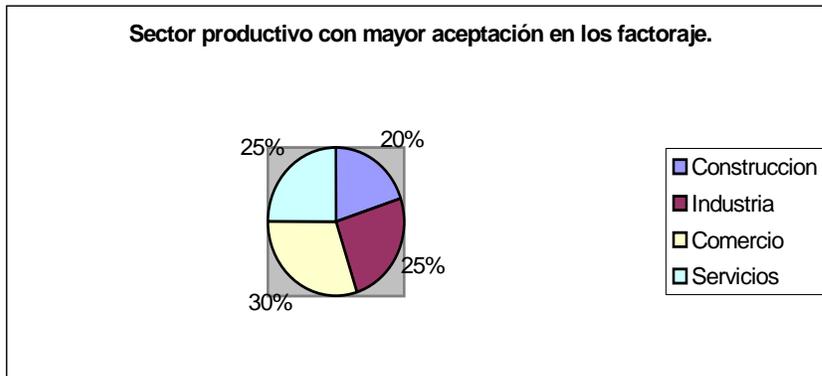
¿Por qué?

Como lo mencione en la investigación todos los documentos que aún no vencen son candidatos para poder descontar con las empresas de factoraje.

Sin embargo todas las empresas de factoraje tienen sus propias políticas referente a que documentos pueden descontar y cuales no.

Por ejemplo: hay empresas que toman todos los documentos por vencer, claro también depende del deudor, y otras, por ejemplo GE Capital Factoring, que no toman algunos sectores, por ejemplo: PEMEX Y CFE.

Los sectores productivos con mayor aceptación en las empresas de factoraje



En la siguiente grafica nos muestra en porcentaje los sectores más dinámicos en la operación de descuento de sus cuentas por cobrar con las empresas de factoraje, el sector comercio tiene un mayor porcentaje y

aumenta en mayor medida en el último cuarto del año.

Reflexión:

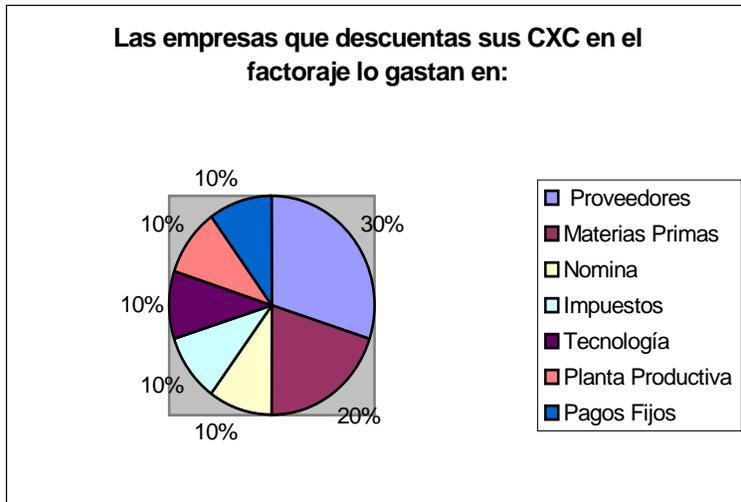
En situación de crisis (como la que estamos viviendo actualmente) se reducen drásticamente los sectores para la operación del factoraje, las empresas de factoraje cierran créditos en sectores más riesgosos, por ejemplo: construcción, armadoras de coches, algunos sectores e la industria, como la química, etc. Las empresas de factoraje toman sus precauciones y son muy selectivos en descontar las cuentas por cobrar, clientes que en tiempos normales son estupendos pagadores dejan de serlo con este tipo de recesión económica.

4. ¿Las empresas que descuentan sus cuentas por cobrar ante las empresas de factoraje para que utilizan el dinero?

El 80% de las empresas encuestadas utilizan el dinero para reiniciar el ciclo productivo, es decir, utilizan el financiamiento para hacer frente a sus gastos más apremiantes, por ejemplo, el pago de proveedores, pago de nomina, pago de impuestos, pago de materias primas.

Sólo el 20% utiliza este financiamiento para invertirlo en nueva tecnología, ampliar su planta productiva, etc.

En la grafica se muestra los porcentajes de gasto e inversión.



La encuesta fue realizada principalmente a empresas micro, pequeña y mediana, sus necesidades, sobre todo a las dos primeras, son para hacer frente a sus gastos más urgentes sin embargo, encontramos que las empresas medianas vienen de haber sido micro y luego pequeñas y dieron el salto cuando

empezaron a invertir en su planta productiva, ejemplo: Grupo GEO, OXXO, etc.

Reflexión:

En todos los apoyos de financiamientos que recurren las PYMES deben aprovechar para desarrollar su crecimiento y buscar nuevas oportunidades en el mercado, cuando recurren al factoraje no contratan deuda y por lo tanto no tienen un pasivo financiero, el uso de este medio de financiamiento es caro y debe ser bien aprovechado no sólo para gastos apremiantes si no para construir su futuro.

5.- ¿Se ha hecho esencial este tipo de financiamiento para las empresas mexicanas?

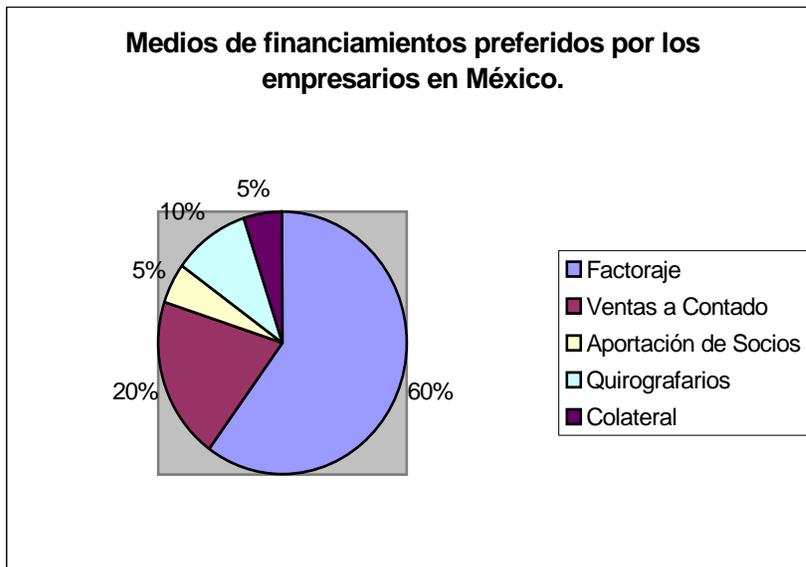
SI (SI)

NO ()

¿Por qué?

Para todas las empresas encuestadas su respuesta fue afirmativa, a pesar que este tipo de financiamiento es caro (90% de los encuestados lo considera caro) es parte importante de su día, este tipo de ingreso ya es algo constante en su flujo de efectivo para hacer frente a muchos compromisos, sobre todo, a corto plazo.

En la grafica muestra las fuentes de financiamiento por parte de los empresarios.



La grafica nos muestra los medios preferidos de los empresarios para hacerse de recursos, la parte del factoraje se alza con el mayor porcentaje (60%) y la respuesta de los empresarios fue debido a que no se necesita mayor tramite para abrir una línea de crédito en cualquier

empresa de factoraje y no adquieren deuda con las opciones de quirografario y colateral.

Reflexión:

Para las PYMES este medio de financiamiento, el descuento de sus cuentas por cobrar por la vía del factoraje, es vital debido a que reciben capital de trabajo para continuar con su operación y es de sus preferidas no por barato si no porque es un medio muy rápido de adquirir liquidez para solventar sus compromisos.

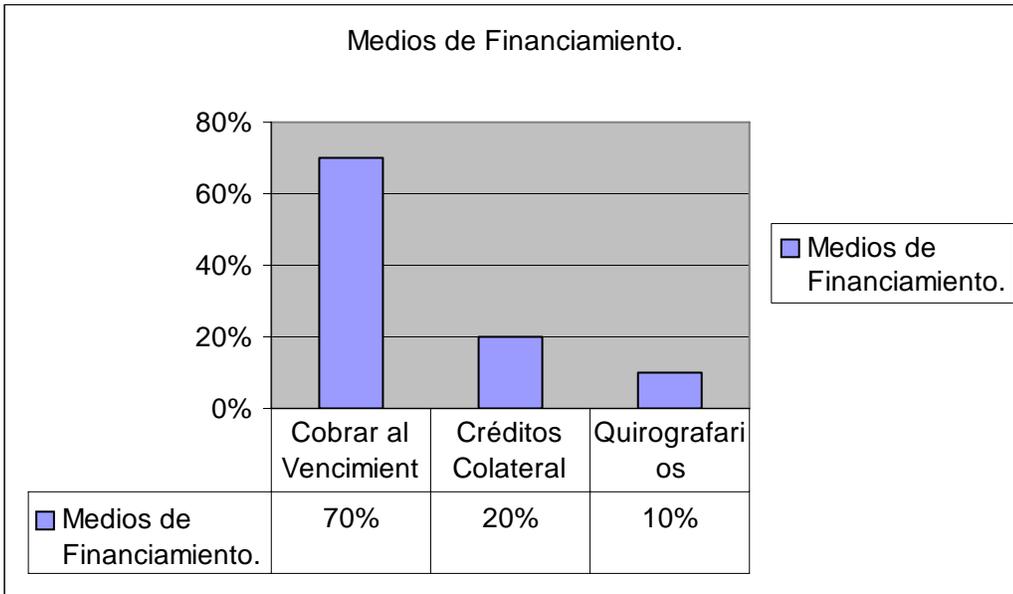
6.- ¿Que pasaría si el factoraje dejara de operar en México? Que tipo de crédito contrataría para sustituirlo?

El 100% de las empresas encuestadas coincidió en que sería un fuerte golpe a su flujo de efectivo debido a que prácticamente lo consideran como una constante el fondearse mediante el factoraje. El 70% de los encuestados nos comento que dejarían que sus facturas vencieran y cobrar el valor de ellas.

Esto debido a que son empresas pequeñas que no tienen acceso a otro tipo de créditos o que él tramite sería muy engorroso.

El 30% restante, las medianas y grandes empresas, me respondió que contratarían créditos directos o colaterales aunque la mecánica es completamente diferente al factoraje debido a que este tipo de crédito es deuda que adquieren y el factoraje son sus cuentas por cobrar lo que descuentan.

Otros medios de financiamiento a corto plazo.



El 70% de la decisión de cobrar al vencimiento Se refiere principalmente a empresas micros pequeñas debido a que no tendrían acceso a algún crédito ofrecido por el sector financiero.

Reflexión:

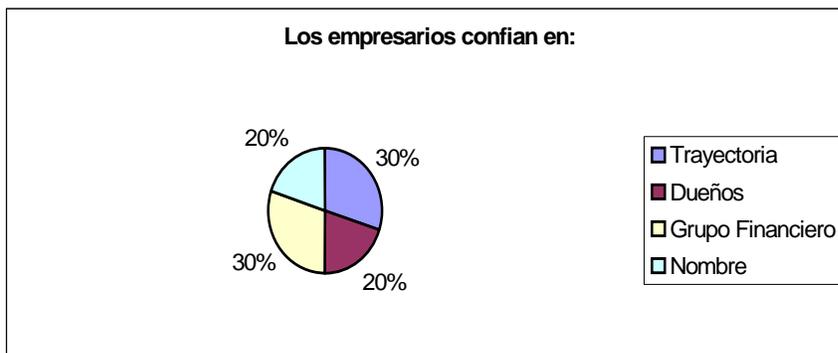
El factoraje financiero se ha vuelto un gran aliado para la supervivencia en las PYMES debido principalmente a que no tienen acceso a otro tipo de crédito debido al tamaño de su empresa y las garantías solicitados por las instituciones financieras que son bienes inmuebles que las empresas micro y pequeña no tienen y además que son, tardadas en su respuesta.

7.- ¿Qué hace diferente una empresa de factoraje a otra, porque se deciden por alguna de ellas para el descuento de sus cuentas por cobrar?

Todas las empresas coincidieron en señalar que la confianza que les transmite la empresa de factoraje es muy confortable debido a que descansan en su totalidad en ella, es decir, aunque no hay empresa de factoraje “patito” debido a que todas son reguladas por la CNBV y supervisadas por el banco de México, si puede ser “patito” su servicio que prestan, por ejemplo: tasas altas de interés, facturación poco clara y tarde, depósitos tardíos, comisiones altas, etc.

Todas las empresas analizan la trayectoria que tiene esa empresa de factoraje en el mercado mexicano e internacional y, algunos empresarios toman la decisión en detalles como: si pertenecen a un grupo financiero, si ofrecen otros productos que pudieran interesarse, instalaciones, etc.

Grafica de confianza para fondearse con las empresas de factoraje



En la siguiente grafica señalo cuatro razones para que un factoraje pueda ser confiable para los empresarios mexicanos, la trayectoria y su solvencia económica de

un factoraje son factores de decisión.

Reflexión:

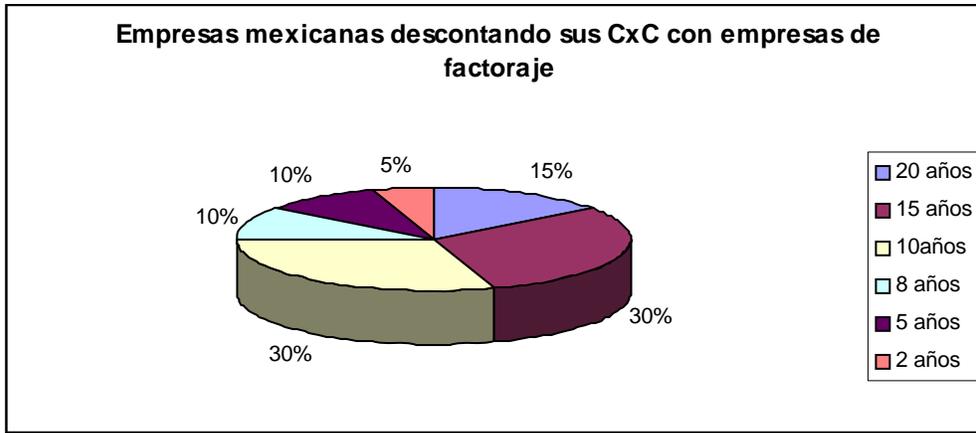
El currículum de una empresa de cualquier sector de producción que se trate es muy importante para enviar mensajes de confianza a sus clientes y poder realizar negocio.

El sector financiero no es la excepción y quien cuente con una solvencia moral y financiera a prueba de cualquier rumor es quien lideré este sector, sobre todo en momentos difíciles como los de éstos tiempos.

8. ¿ Las empresas mexicanas encuestadas, desde cuando utilizan este tipo de financiamiento?

Aunque el factoraje hizo su aparición en los años 60's no fue hasta los años 90's cuando la operación por este medio se incremento sustancialmente.

Tiempo de descuento por las empresas mexicanas con el factoraje



La mayoría de las empresas entrevistadas iniciaron su operación o descuento de sus cuentas por cobrar a partir de los años 90's, es decir, la empresa con mayor tiempo tiene 20 años descontando y la de menor tiempo tiene 2 años, en promedio, las empresas tienen 10 años descontando sus cuentas por cobrar con las empresas de factoraje.

Reflexión:

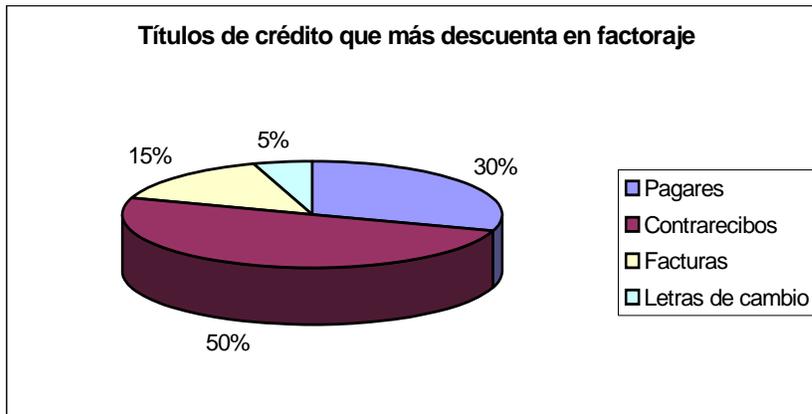
Como le he comentado en algunos capítulos de la investigación, el capitalizarse mediante el factoraje por parte de las PYMES, es relativamente nuevo y en este momento hay pocas empresas PYMES en que no usen este instrumento.

9.- ¿Que tipos de títulos de crédito se descuentan con las empresas de factoraje?

Todas las empresas de factoraje reciben los mismos títulos de crédito, algunas empresas de factoraje ganan terreno respecto a otras debido a que se especializan en algún producto y lo ofrecen como punta de lanza dentro de sus servicios financieros.

Por ejemplo, hay factorajes que se sienten cómodos en apoyar en factoraje internacional, otros factorajes a proveedores, otros son líderes en la parte de factoraje a través de Nafin, etc.

Tipo de títulos de crédito con más frecuencia.



Normalmente cuando un empresario vende su bien o servicio recibe como garantía de su pago un contrarecibo o un pagare que ampara de su pago futuro, otro medio son las facturas que realiza cuando vende su bien.

Reflexión:

Para realizar este tipo de financiamiento que es a través del descuento de sus cuentas por cobrar, siempre se tienen que dejar con la empresa factoraje debido a que esa es la garantía de recuperar su inversión junto con un contrato de prestación de servicio de factoraje.

Es decir, este tipo de títulos de crédito, son los que hacen posible este tipo de transacciones.

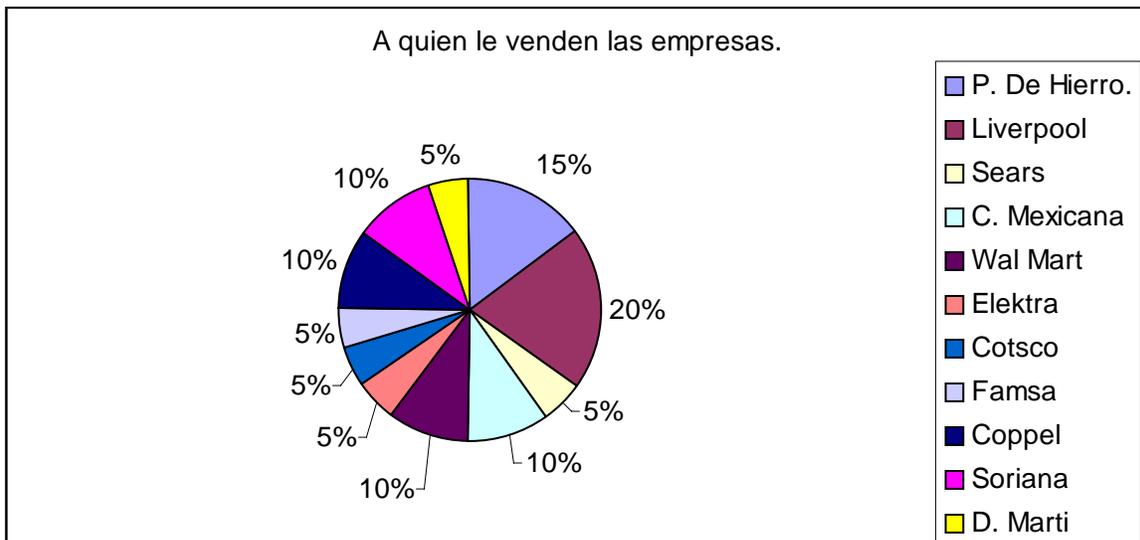
10.- ¿Las empresas encuestadas a quien le venden sus productos?

Las PYMES otorgan crédito a los grandes corporativos debido a que en este momento nadie paga en efectivo y financia a empresas tan importantes como son:

- Palacio de Hierro
- Liverpool
- Comercial Mexicana
- Wal Mart.
- Elektra
- Cotsco.
- Famsa
- Coppel
- Tiendas Soriana.
- Déportes Marti, etc.

Cuando una PYME descuenta un contrarrecibo, factura, pagaré, etc. De cualquier de estos almacenes, las empresas de factoraje no dudan en tomar esta cuenta por cobrar debido a que son empresas triple AAA y doble AA no existe ningún riesgo de no recuperar su inversión.

Grafica de los principales clientes de las empresas mexicanas.



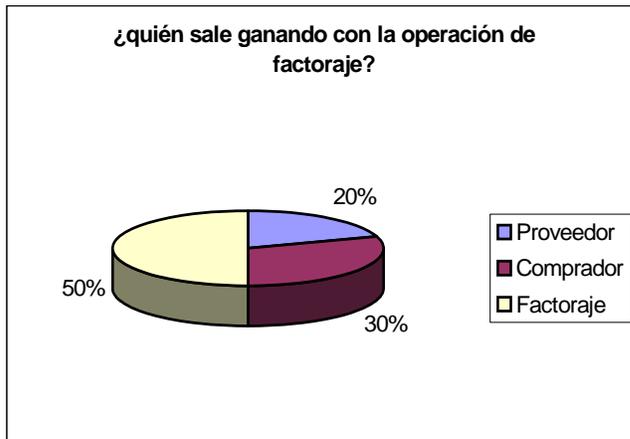
El tipo de factoraje que se lleva a cabo, es normalmente, sin recurso por la gran solvencia que muestran estos almacenes pero, al operar la empresa de factoraje retiene un porcentaje (normalmente es del 20%) por si alguna mercancía esta dañada y surgen problemas cuando el factoraje se presenta a cobrar, lo que procede es que la tienda descuenta la mercancía dañada y sólo paga lo correcto para eso es el aforo.

11.- ¿ En una Operación de factoraje, quien es el más beneficiado?

Para realizar una operación de factoraje se necesita 3 participantes: el proveedor, el comprador y la empresa de factoraje.

1. El proveedor vende su producto o presta su servicio y recibe un contrarecibo como garantía de pago, lo descuenta con el factoraje y, aunque paga un interés recibe efectivo para reiniciar su proceso productivo.
2. El comprador, se hace del bien o del servicio y paga hasta el día del vencimiento del contrarecibo.
3. La empresa de factoraje compra de cuenta por cobrar y gana un interés.

¿Qué empresa es más beneficiada por la operación del factoraje?



El resultado dice que el menos beneficiado es el proveedor, sin embargo se hace de liquidez para continuar su ciclo de operación y el comprador obtiene el bien o servicio y lo utiliza como un insumo o materia prima para acabar el bien y seguramente lo cobra hasta que lo termina y el factoraje aunque tiene costos para realizar la operación, con el interés y la comisión que le cobra al proveedor es el

que más gana de la operación.

Reflexión:

Aunque manejé porcentajes diferentes, los tres son beneficiados con la operación que se lleva a cabo, debido a que los tres tienen diferentes necesidades pero con una sola solución: el rápido flujo del dinero.

12.- ¿Que tipo de factoraje se utiliza con mayor frecuencia en México?

De las empresas encuestadas los productos que normalmente utilizan son:

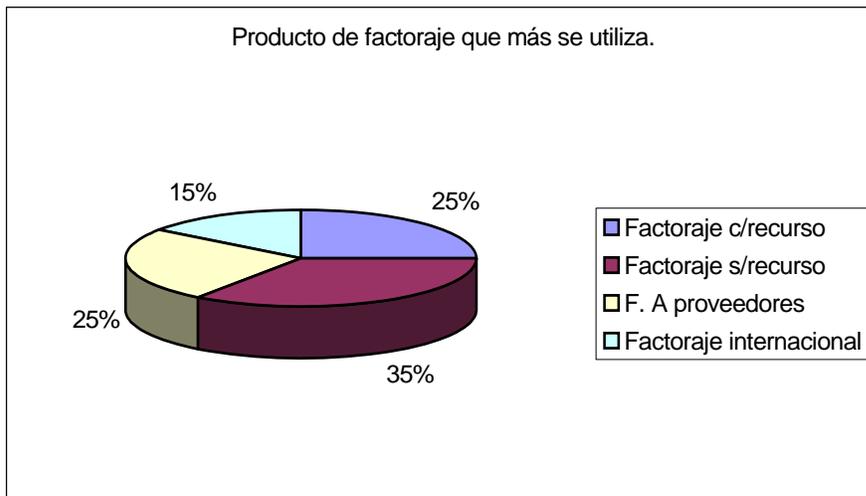
Factoraje con recurso 25%

Factoraje sin recurso 35%

Factoraje a proveedores 25%

Factoraje internacional 15%.

Grafica de productos de factoraje más utilizados por los empresarios.



Como lo vimos en la pregunta 10, hay mucho auge el factoraje sin recurso debido a que ese producto utilizan las PYMES por su naturaleza, esto es, van con la empresa de factoraje firman formatos y endosan la

cuenta por cobrar y reciben los fondos, olvidándose del vencimiento.

Reflexión:

Todos los productos que se ofrecen en el mercado mexicano a través de las empresas factoraje son excelentes aliados para cumplir sus metas los empresarios.

Ofrecen liquidez inmediata junto con un trabajo administrativo que ya no realiza la empresa sobre todo cuando se trata de cobrar el título de crédito que ya pertenece a la empresa de factoraje.

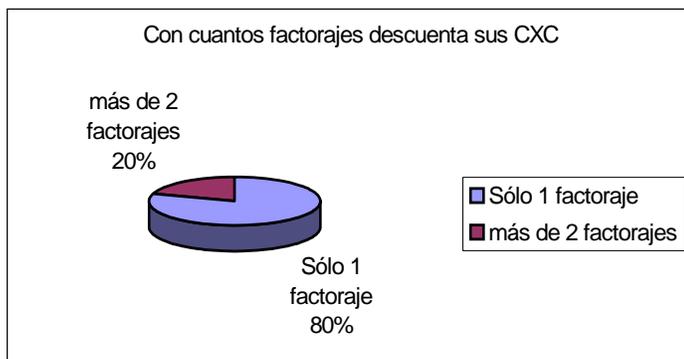
13.- ¿Con quien tiene contratos de factoraje y con quien realiza sus descuentos de las cuentas por cobrar? Y porque?.

El 80% de los encuestados respondió que sólo tiene una sola opción de descuento se sus cuentas por cobrar debido principalmente a dos situaciones:

- Quieren evitar mayor trabajo administrativo, de otra manera tendrían que tener más personal para llevar un control con los factorajes, por ejemplo: más controles de facturación, más control de las devoluciones de aforos, control de intereses y comisiones, entre otros conceptos.
- Aunque el tener un abanico de posibilidades para el descuento de sus cuentas por cobrar que equivale a una disminución en interés y comisión (debido a que se buscaría el mejor postor en tasas y comisión), no quieren tener más de uno, debido a que, según sus propios comentarios, perderían tiempo en negociar con otras empresas de factoraje.

Concepto	Frecuencia	Porcentaje
Con un (1) sólo factoraje	8	80%
Con más de 2 factorajes	2	20%
Total	10	100%

Grafica de números de contratos con factorajes



Las empresas cuestionadas fueron sobre todo PYMES las cuales, la mayoría sólo trabajan con un sólo factoraje, esto puede ser contraproducente debido a que descuidan el mercado, es decir, no escuchar otras opciones, servicios, etc.

Reflexión:

A las PYMES lo que más le importa es descontar sus cuentas por cobrar y utilizar su dinero en su propia operación productiva, la mayoría de ellos no son financieros y no buscan beneficios como: tasas bajas, depósitos a tiempo, etc. Necesitarían ser más cuidadosos en estos rubros finalmente es su dinero y lo bien administrado no esta peleado con la producción.

14.- ¿En que le beneficia a su empresa él que Nafin tenga una participación activa en el descuento de sus documentos?

Introducción: Nafin tiene una participación activa desde mediados de los años 90's y funge como ente regulador para el beneficio de las PYMES.

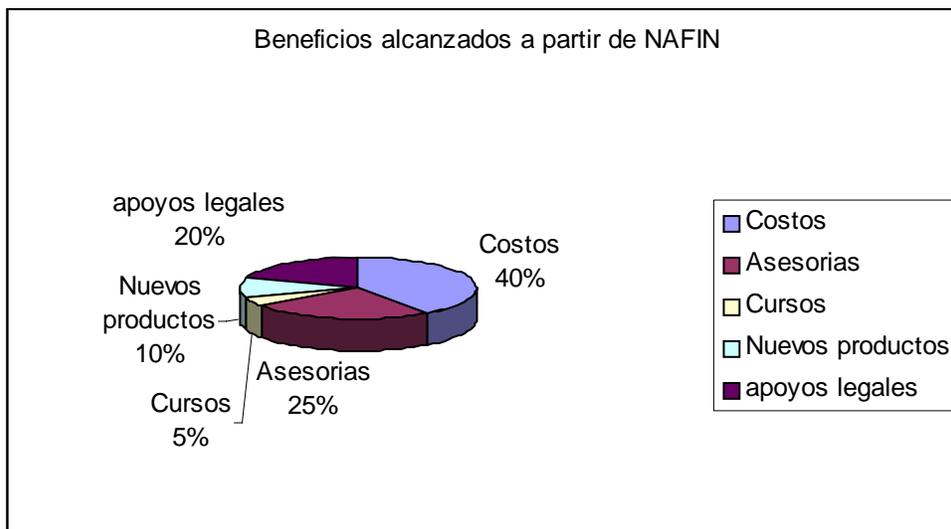
Antes de Nafin, las empresas de factoraje cobraban muy caro el servicio, por ejemplo: Había ocasiones que se cobraba $tiie + 18$ puntos, si $tiie$ valía 12 puntos más 18 puntos al cliente se le cobraba hasta un 30% de interés por su operación.

A la aparición de Nafin, se instituyó a que se cobrará $tiie + 5$ puntos máximo, es decir, $12 + 5 = 17\%$ por la operación.

El 100% de las empresas encuestadas además del costo, también se vieron beneficiadas en:

- Asesorías de todo tipo 25%
- Costos de financiamiento. 40%
- Cursos impartidos por Nafin. 5%
- Programa de nuevos productos. 10%
- Apoyos legales, etc. 20%

Grafica de beneficios en la participación de NAFIN.



Reflexión:

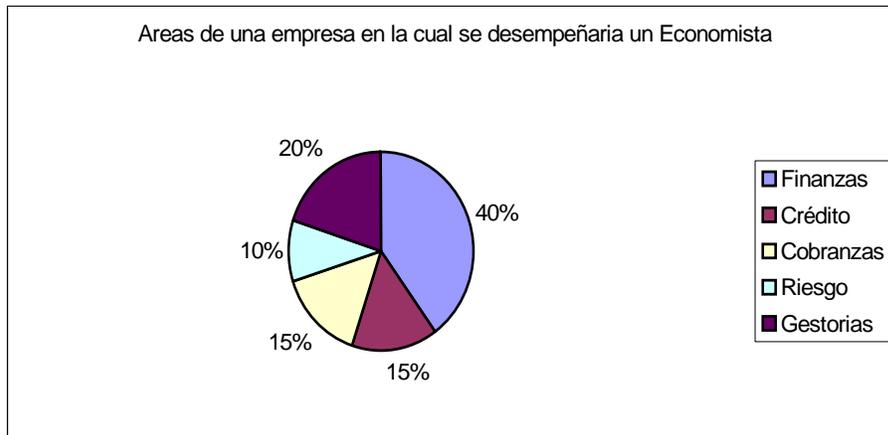
Sin duda la participación de Nafin en este rubro, trajo muchos beneficios para las PYMES por todo lo que ofrece y por todo lo que se ahorro de parte de los empresarios, sería estupendo que Nafin buscará mayor campo de acción en este tipo de productos.

15.- ¿dado que esta es una investigación para obtener la licenciatura en Economía por la UNAM, ¿estarían dispuestos a recibir egresados de esta institución para laborar en su empresa?

El 100% de los encuestados mencionaron que el talento no tiene que ver con ser egresados de universidades públicas o privadas y que sólo cuenta como realizar el trabajo bien y a la primera.

¿En que área de su empresa?

En la siguiente grafica menciono las respuestas de los empresarios.



Debido a que el área de economía esta relacionado con el departamento de finanzas es él que tuvo mayor votación, entendiéndose que el área de finanzas cuenta con los

departamentos de tesorería, contabilidad, impuestos, etc.

Reflexión:

Desafortunadamente, en muchas empresas buscan personas egresadas de universidades privadas para ocupar posiciones estratégicas, estas empresas encuestadas mostraron su disposición por emplear elementos de cualquier universidad y lo que encontré con mayor constancia fue comentarios como el talento no tiene que ser exclusivo de personas egresadas de escuelas privadas y tampoco el talento tiene sexo, lo mismo contrata a hombres que a mujeres.

7.2 Empresas participantes en la encuesta

Nombre	Servicios Prácticos de Construcción, S.A de C.V.	Fuerza de Apoyo Constructor, S.A de C.V.	Ferretería la Castellana S.A de C.V.	Ferretería la Carredana, S.A de C.V.	Pinturas Estampados y Montajes S.A de C.V.	Bonlam, S.A de C.V.	Moshinet, S.A de C.V.	Tornillos Unidos de Toluca, S.A de C.V.	Herramientas Grupo Orizaba, S.A de C.V.
Inicio de Operaciones	1985	1980	1990	1995	1985	1990	2000	1987	1983
Giro de la Empresa	Construcción (Civil)	Construcción (PEMEX)	Ferretería a mayoreo	Ferretería en Gral.	Ensamblador (Grupo Kuo)	Químicos en Gral.	Comercializadora (Juegos de videos)	Proveedor de PEMEX.	Herramientas en Gral.
Ventas Anuales	\$10 mdp	\$25 mdp	\$15 mdp	\$17 mdp	\$70 mdp	\$55 mdp	\$150 mdp	\$17 mdp	\$10 mdp
Responsable de Información	Sr. José Luis Castro Gutierrez	Sr. Salvador Rico Pineda	Juana Torres Rodríguez	Sr. Serapio Saiz Gonzalez	Lic. Sergio Ulises Jaimes Ugalde	Lic. Fernando Vivanco	Antonio Morales Paez	Srita. Martha Hernández.	Sr. Raymundo Reynoso
Puesto	Gerente Administrativo	Gerente Administrativo	Personal Administrativa	Encargado del negocio	Gerente de Finanzas	Tesorero	Tesorero	Encargado del negocio	Tesorero
Mail	jlcastro@dinamica.com.mx	salvadorrico@dinamica.com.mx	'jtorres@ferreteriaacastellana.com'	csanchez@carredana.com.mx	Sergio.Jaimenes@Desc.com.mx	VivancoF@,pqinw.com.mx	morales@gamexpres.vg	jnstutsa@yahoo.com.mx	hgori@prodigy.net.mx
Telefono	(333) 8363530 x Ext. 7502 ó 1257	(432) 3785385 Ext. 5702	Tel. (722) 23 60 200	01 722 276 76 00	01 (442) 368 0411	52 (444) 826 6149	36 85 11 00	01 722 773 1444 ext 128	01 272 7 24 29 45
Fax	(333) 8363530 x Ext. 7503	(432) 3785385 Ext. 5700	(722) 2360220/ 2372704	722 276 76 76	01 (442) 368 0400	52 (444) 824 0703	36 85 11 00 ext. 121	01 722 773 1666 ext 128	01 272 7 24 29 45

FUENTE: Elaboración propia. Abril 2009

7.3 Preguntas más frecuentes sobre la operación de factoraje.

¿Quiénes pueden acceder al Factoraje?

Cualquier empresa de todos los sectores productivos y personas físicas con actividad empresarial que realicen ventas a crédito.

¿Qué documentación se requiere para comenzar los trámites con la empresa de Factoraje?

Básicamente, se les pide información financiera y legal para iniciar el estudio de crédito. Una vez autorizada la línea, se establecen las condiciones generales de operación y se formula el contrato.

¿Qué documentos pueden ser cedidos a las empresas de Factoraje?

Todas aquellas cuentas por cobrar registradas en facturas, recibos, contrarecibos, pagarés o similares que cuenten con la aceptación del cliente. Sin embargo, es muy importante tener en cuenta que las empresas de Factoraje sólo están autorizadas a adquirir documentos vigentes.

¿Qué importe recibo al vender mis documentos a la empresa de Factoraje?

El establecido en sus condiciones particulares de operación, mediante el siguiente procedimiento:
 $\text{Importe Neto} = \text{Valor del documento} - \text{Cargos financieros}$.

¿Qué sucede con mis cuentas por cobrar una vez que éstas fueron cedidas a la empresa de Factoraje?

Una vez que ceden los documentos, se hace del conocimiento del comprador que su cuenta ahora será gestionada por la empresa de Factoraje. A partir de ese momento, la administración y cobranza de los documentos cedidos son responsabilidad de la empresa de Factoraje.

¿Cuál es la mecánica operativa?

Se requiere un contrato por cada cesión, se relacionan y anexan los documentos originales a descontar y en un plazo de 24 a 48 horas en promedio, se efectúa el depósito en la institución bancaria que nos indiquen.

¿Qué piensan mis clientes cuando vendo mis cuentas por cobrar?

La percepción de los clientes, es que su compañía se está apoyando en especialistas en la administración de cartera debido a su crecimiento (outsourcing). La práctica de Factoraje es cada día más común. Su objetivo es apoyar a su empresa proporcionándole la liquidez necesaria en el momento requerido.

Cuando ustedes descuentan documentos, su relación comercial no se ve afectada siempre que:

1. La mercancía y/o el servicio se hayan entregado correctamente.
2. La factura contemple los términos acordados.

¿Se hace un análisis de mis compradores?

Sí, con el fin de determinar quiénes son sujetos de crédito, apoyando de esta manera su relación comercial.

¿Qué pasa si mi cliente no paga?

Se pueden tener dos situaciones: la primera de ellas, en que la empresa de Factoraje adquiere la totalidad del riesgo de los documentos que le fueron cedidos; en este caso, el cedente no tendrá ninguna responsabilidad. En el segundo caso, el cedente y la empresa de Factoraje comparten el riesgo.

¿Qué ventajas existen en el Factoraje?

1. Convierte sus ventas a crédito en ventas al contado.
2. Nivelas flujos de efectivo en caso de ventas estacionales.
3. Obtiene una evaluación detallada de la situación crediticia de sus clientes actuales y prospectos.
4. Le permite optimizar sus recursos al reducir sus costos de administración y cobranza.
5. Amplía la posibilidad de atención a nuevos sectores y mercados geográficos.

El FACTORAJE es una excelente alternativa muy útil en épocas en las que existe una restricción de liquidez. La flexibilidad, dinamismo y creatividad de las empresas de Factoraje hacen posible el desarrollo de productos de acuerdo a las necesidades específicas de los clientes.

Preguntas tomadas de <http://www.factoraje.com.mx/>

VIII Conclusiones.

El progreso económico, sustentado en la actuación del sistema de mercado, no es una curva ascendente y continua.

Por el contrario es un proceso discontinuo, caracterizado por auges y recesiones periódicas y en el que discurre un intenso proceso de innovación económica.

Para que este mecanismo funcione será necesario la existencia de fuentes de financiamiento que apoyen la creación de la riqueza económica.

Los financiamientos para el capital de trabajo, que es el que nos ocupa en esta investigación a través del factoraje, vienen a complementar los recursos económicos que son necesarios para cubrir el ciclo comercial o productivo de las empresas y que generalmente son a corto plazo y normalmente no pasan de 6 meses.

En el caso de financiamiento a través de empresas de factoraje, estas reciben documentos (facturas, pagares, contrarrecibos, etc.) con vencimientos mayores a 7 días y menores a 180 días.

El crédito por la vía de las empresas de factoraje, es más fácil su trámite tanto para quien lo solicite, como para quien lo concede, por que tanto el estudio, como la documentación que se utilizan para su análisis son más sencillos y ocupan menos tiempo para su trámite.

Finalmente lo que el cliente cedente esta intercambiando con la empresa de factoraje son sus cuentas por cobrar (que es su activo circulante) y facilita mucho más esta transacción, si la empresa que emite el documento, es una empresa de reconocida solvencia moral y económica en la plaza, y por lo tanto quien recibe un documento a su cargo tendrá la seguridad de que éste le será liquidado oportunamente.

Bajo la óptica anterior, el papel del crédito en su multiforme presentación, sea proveniente de bancos o entidades financieras no bancarias, son fundamentales.

Si el sistema económico no tuviera esas características, los procesos monetarios tendrían únicamente un papel totalmente subordinado en la actividad económica.

IX Recomendaciones.

Todos los riesgos relativos al otorgamiento de créditos son directamente imputables al cliente, y por lo tanto deben ser valorados y analizados adecuadamente por el área de riesgo de la empresa de factoraje que esta dispuesta a llevar a cabo la operación.

Tal y como lo hemos analizado, plantear una operación de factoraje sin recurso no resuelve el problema de insuficiencia de liquidez o solvencia en el cliente.

El que un deudor sea considerado solvente por la empresa de factoraje no asegura a éste, tal y como lo hemos visto, de pagos directos del deudor al cliente, o que sobre el importe de los créditos anticipados no existan posteriormente disputas comerciales, o que los créditos anticipados por la empresa de factoraje son realmente exigibles (fraudes).

En estos casos, la empresa de factoraje por la vía de área de riesgo deberá centrar su análisis en la clasificación del riesgo del crédito cedido, es decir, de los deudores.

Ante esta situación juega un papel importante el soporte documental aportado en la sección de crédito, así como la constancia de que el deudor ha sido notificado de la cesión de créditos a favor de la empresa de factoraje.

El soporte documental es utilizado para atenuar de los riesgos de los que hemos estado hablando, pero nunca los elimina totalmente.

Por ello que el análisis de la solvencia económica y moral del cliente es imprescindible.

En la medida que se exija solvencia, entra en juego un colateral que es la fianza (o seguro, GE Capital, utiliza un seguro), ésta cubre totalmente a la empresa de factoraje de posibles fraudes e independientemente que se trate con o sin recurso.

El sentido de la fianza o seguro es obtener en general, un compromiso moral más que económico por parte del cliente y de los fiadores.

De esta forma la empresa de factoraje se asegura de los anticipos efectuados sobre créditos ilegítimos como también de los reembolsos de aquellos importes que hubiese recibido directa e inconvenientemente el cliente

X Comentario Final.

En el sector económico de México alrededor del 70% de las empresas caen dentro de lo que se ha dado en llamar micro, pequeña y mediana empresa.

Estas unidades económicas, sin embargo, comparten una misma característica: la falta de acceso permanente a los servicios financieros, que no es otra cosa que el crédito.

Este tipo de empresas aún enfrentan problemas para ser objeto de líneas de crédito preferenciales, con excepciones del caso de Nafin que participa activamente en el otorgamiento de créditos, por la vía de intermediarios financieros.

No se trata de desarrollar una nueva tecnología financiera ni de “inventar” instituciones financieras especiales.

El sistema financiero ya existe, lo que debemos cambiar es la mentalidad actual de quienes lo forman para que no sólo supediten sus decisiones crediticias a la existencia de garantías adecuadas, si no que también se detengan a evaluar las bondades del proyecto, la viabilidad de la actividad económica propuesta, el flujo de caja esperado, etc.

Es decir, para que asuman el verdadero papel de intermediarios financieros, que tomen riesgos para maximizar ganancias: se necesita, pues, más banqueros y menos prestamistas.

Por el contrario, también necesitamos una mejor mentalidad empresarial.

En la micro, pequeña y mediana empresa, la mayoría de las veces, nos encontramos con unidades económicas que nacieron en torno a un núcleo o arreglo familiar y no han podido seguir creciendo o expandiéndose.

La mayoría de las veces por la ausencia de espíritu empresarial que se traduce en la falta de métodos modernos de gerencia.

Es una falta de visión hacia la demanda, hacia el mercado, es una ausencia de controles de calidad que aseguren su competitividad dentro y fuera del país.

Muchas veces, se trata de encajonar el problema sólo en la falta de acceso al crédito por parte de PYMES, sin embargo la mayoría de éstas, adolece de una falta de empresarios emprendedores que asuman riesgos y desafíos, que acepten el reto de cambiar para crecer.

Cuanto mayor sea la convicción entre los banqueros para aceptar el reto de enfocar creativamente sus esfuerzos hacia este segmento del mercado, y cuantos más empresarios enfrenten el desafío de cambiar, innovar e introducir los ajustes necesarios en sus empresas a fin de ser viables y competitivos, habremos logrado generar los elementos básicos para dar el salto cualitativo que todos deseamos para nuestro país, México.

XI Glosario

Para una mejor interpretación del tema decidí incluir las definiciones más frecuentes que se utilizan en el factoraje:

Aforo: Porcentaje de un derecho de crédito que se toma como garantía en caso de que se presente una devolución de mercancía por cualquier causa; un cargo adicional del deudor contra el proveedor; o un retraso en el pago por parte del deudor. Este afore o su remanente, se regresa al proveedor una vez cobrado el derecho de crédito.

Cedente: Se le conoce así a las empresas proveedoras de un bien o servicio que tienen una línea de crédito autorizada en cobranza delegada, directa o al cobro y que transmiten la propiedad de sus derechos de crédito.

Descuento: Aquel que debe algún bien a otro, en el caso del factoraje, se le conoce así a los clientes de empresas acreditadas con el factoraje con una línea de cobranzas delegada, directa o al cobro.

Disputa Comercial: Cuando hay una entrega de un bien o servicio previamente solicitado, que no cumple con las características, calidad o cantidad de pedidos y por consiguiente, proveedor y deudor entran en discusiones y alegatos para llegar a un acuerdo; Estas es una de las causas por la que el factoraje pueda usar el recurso contra el proveedor aunque el derecho de crédito se haya descontado sin recurso.

Emisor: Cliente de un proveedor que tiene una línea de plan de pago a proveedores autorizada con el factoraje para pagar a sus proveedores.

CNBV: Comisión Nacional Bancaria de Valores: Tiene por objeto supervisar y regular, en el ámbito de su competencia, a las entidades financieras a fin de procurar su estabilidad y correcto funcionamiento 23

Intereses Moratorios: Penalización por realizar un pago extemporáneo.

Outsourcing: apoyarse o auxiliarse para alguna función con una persona o empresa externa.

23. http://www.banxico.org.mx/sistemasdepago/didactico/publicInstInternacionales/reporte_mexico.pdf

Proveedor: Empresa que provee bienes o servicios a una empresa acreditada por el factoraje con una línea de emisor o plan de pago a proveedores.

Recurso: Responsabilidad de pago.

Sin Recurso: Sin responsabilidad de pago.

Tasa de Descuento: tasa de interés aplicada por anticipado o en valor presente.

Tasa de Rendimiento: Tasa de intereses aplicado al vencimiento de un plazo.

Valor aforado: Porcentaje de un derecho de Crédito remanente una vez restado el aforo; es la parte sobre la cual se aplica la tasa de descuento.

TIIE: Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio

L.G.O.A.A.C. : Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito

LIBOR: London Interbank Offered Rate

CETES. Certificados de la Tesorería de la Federación

Deudor: Es aquel que emite el documento para su descuento, es exactamente el comprador de la mercancía o servicio y expide un documento como garantía de pago a su vendedor.

Comprador: es el que compra el bien o servicio y emite una garantía para su pago, es exactamente el mismo concepto anterior.

Nafin: Nacional Financiera, SNC.

A. M. E. F. A. C: Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje, A. C.

PYMES: Concepto de pequeñas y medianas empresas. (aunque la definición sería: micros, pequeñas y medianas empresas)

XII Biografía:

1. ALDRIGHETTI, Ángelo, Acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento, Versión Española de Felipe de Jesús Tena y Roberto López, México, Editorial Fondo de cultura cómico, 1966.
2. ARTEAGA, Francisco Ing., Factoraje Financiero: El que no cobra no vende., Editorial Fiscales ISEF empresa líder.
3. ANDREU, José Miguel, Sobre los Fundamentos del dinero y la Banca, Editorial Dykinson, España.
4. BROWN, Flor y DOMINGUEZ Lilia, Organización Industrial, Teoría y Aplicaciones al caso Mexicano. Facultad de Economía, UNAM.
5. CELIS HERNANDEZ, Miguel Ángel y HERNÁNDES DE LA PORTILLA Arturo Sistemas Actuales de Financiamiento, Editorial ECASA, 1992.
6. CARO RAZÚ Francisco Javier, GAMBOA ORTÍZ, Gerardo, ESPINOSA DE LOS MONTEROS GUERRA, María, ROBLES, José Javier y VEGA RODRÍGUEZ, Francisco Javier, El mercado Mexicano de dinero, capitales y productos derivados: sus instrumentos y usos. Editorial Gráficos EON, S. A. de CV., Otoño 1998.
7. DÁVALOS MEJÍA, L. CARLOS, “Títulos y contratos de crédito, Quiebras, Colección Textos jurídicos universitarios. México 1984 2ª Edición Harla
8. DE LA FUENTE RODRÍGUEZ, Jesús DR, MAYET VON VOLLENHOVEN, Eduardo, Comisión Nacional Bancaria (CNB), Nafinsa, 1993 Fondo de Cultura Económica.
9. ESPINOSA VILLAREAL, Oscar, El impulso a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, fondo de Cultura Económica, México 1993.
10. ELIZONDO, Alan (Coordinador) Medición Integral del Riesgo de Crédito, Editorial Limusa Noriega Editores, 2003.

11. FERNANDEZ GOMEZ, Eva I, Sistema de Organización e información Contables: una aplicación al factoring., Editora: Ana Guevara Salinas, 2001
12. GIRÓN, Alicia y LEVY ORLIK GONZÁLEZ, Noemí, México: Los Bancos que perdimos, Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Economía, UNAM.
13. ORTIZ MARTINEZ, Guillermo, La Reforma Financiera y la Desincorporación Bancaria , Fondo de Cultura Económica, México.
14. DE VEYRAL, R y PETIT, L crédito y la organización Bancaria.,
15. PORTO, José Manuel, Fuentes de Financiamiento, Editorial Osmar D. Buyatti. Buenos Aires, 1era. Edición.
16. REAL ACADEMIA ESPAÑOLA, Diccionario de la lengua Española, Vigésima primera edición, Editorial Espasa Calpe
17. SÁNCHEZ, L. A. (Traducción) Bancos y Banqueros. (banques et Banquiers), Aereus, Ediciones Arcilla, Santiago de Chile 1940.
18. SILVA HERZOG FLORES, Jesús y LECUONA V, Ramón Banca Central en America Latina. CEMLA: Centro de estudios monetarios de Latinoamérica, México, D.F. 1991 Banco de México.
19. MARIN HERNÁNDEZ, Salvador y MARTINEZ GARCÍA, Francisco Javier, Contabilidad Bancaria en México, Universidad de Cantabria. 2002.
20. MARQUEZ DE URQUIJO, Miguel, Teoria del Dinero y del credito, Miguel Aguilar Editor.
21. VON MISES, Ludwing, El crédito y su Relación con el dinero.
22. <http://www.banxico.gob.mx/>
23. <http://www.factoraje.com.mx/>

24. http://www.banxico.org.mx/sistemasdepago/didactico/publicInstInternacionales/reporte_mexico.pdf
25. <http://www.nafin.gob.mx/>
26. A. M. E. F. A. C.