

UNIVERSIDAD MICHOACANA DE SAN NICOLÁS DE HIDALGO
FACULTAD DE CONTADURÍA Y CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

“EL FACTORAJE FINANCIERO EN LA ACTUALIDAD”

TESIS

PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURÍA

PRESENTA:
ANICETO MONTAÑO HERNANDEZ

ASESOR:
C.P.C. MAURICIO AURELIO CHAGOLLA FARIAS

MORELIA, MICHOACAN, DICIEMBRE DE 2009



EL FACTORAJE FINANCIERO EN LA ACTUALIDAD

CONTENIDO

| | |
|--|----|
| INTRODUCCIÓN | 3 |
| CAPITULO I | 5 |
| - Orígenes e historia del factoraje..... | 6 |
| - El mercado de factoraje en México..... | 7 |
| - Servicios de factoraje que actual mente se ofrecen en México..... | 8 |
| - Desempeño de las empresas de factoraje en México..... | 10 |
| - Relación de las empresas de factoraje que existen en México..... | 13 |
| CAPITULO II | 14 |
| - Cadenas productivas..... | 15 |
| - Objetivos generales..... | 15 |
| - Particulares..... | 15 |
| CAPITULO III | 16 |
| - Marco conceptual..... | 17 |
| - Factoraje financiero..... | 17 |
| - Factoraje y sus elementos..... | 17 |
| - Definición legal del contrato de factoraje..... | 17 |
| - Definición de factoraje financiero..... | 18 |
| - Otros servicios de factoraje..... | 18 |
| - Elementos en el factoraje..... | 18 |
| - Factoraje internacional..... | 18 |
| - Sistema financiero mexicano y las empresas de factoraje..... | 19 |
| - Forma en que operan las empresas de factoraje..... | 21 |
| - Como se calcula el descuento de una operación..... | 24 |
| - Ejercicio..... | 26 |
| - Comparación del factoraje y otras alternativas de financiamiento..... | 27 |
| - Características de los productos y servicios de factoraje..... | 28 |
| - Análisis de crédito y garantía..... | 28 |
| - Contratación de factoraje..... | 30 |
| - Principales reglas de operación..... | 32 |
| - Operaciones que pueden realizar..... | 32 |
| - Capital contable mínimo..... | 32 |
| - Prohibiciones..... | 33 |
| - Sanciones..... | 33 |
| - La operación comercial..... | 34 |
| - Activo indispensable en la operación de factoraje..... | 34 |
| - Servicios de factoraje básicos..... | 34 |
| - Tipo de garantías requeridas para la contratación del servicio de factoraje..... | 36 |
| - Fuentes de fondeo autorizadas a las empresas de factoraje en México..... | 38 |
| - Documentación requerido para la solicitud de los servicios financieros de factoraje..... | 47 |



| | |
|---|----|
| CAPITULO IV | 48 |
| - Sectores donde se aplico las entrevistas..... | 49 |
| - Determinación de las entrevistas..... | 49 |
| - Resultados..... | 50 |
| - Plazos por operación..... | 51 |
| - Cobertura de la operación..... | 52 |
| - Contingencias..... | 52 |
| - Demanda potencial..... | 53 |
| - Marco legal..... | 53 |
| CAPITULO V | 54 |
| - Anexo 1..... | 55 |
| - Anexo 2..... | 57 |
| CAPITULO VI | 62 |
| Conclusiones..... | 63 |
| Bibliografía..... | 64 |



INTRODUCCIÓN

El presente estudio contiene información sobre el Mercado de Factoraje y la forma en que ha evolucionado hasta nuestros días. Además información lograda mediante la entrevista con directivos, gerentes y socios de 20 empresas que permite conocer tanto los sectores como los productos y servicios que ofrecen así como las oportunidades de negocio en el servicio de fondeo.

El principal problema de los mercados financieros se debe a la falta de información; los problemas en la información no permiten en la mayoría de los casos alinear la oferta a la demanda y genera ineficiencia en los mercados. Sin embargo se espera que para el año 2009 se hagan campañas de información para romper esta barrera para lo cual es necesaria una fuerte inversión que no siempre es realizada por las empresas. El presente estudio tiene como principal objetivo conocer el grado de operación de las empresas en el sistema del factoraje financiero, así como obtener información sobre la evolución de dicho mercado hasta en la actualidad.

Los principales resultados incluyen información de 20 Empresas, los cuales en resumen son:

- El 65% de las empresas entrevistadas señalaron conocer el sistema del factoraje financiero.
- El 35% mencionaron no conocer el sistema, sin embargo algunas mencionaron que tienen interés en conocer la operación.
- 5 de las empresas que señalaron conocer el sistema, mencionaron que no tenían más interés por conocer el sistema.
- 7 de las empresas que señalaron conocer el sistema, mencionaron que si tenia mas interés por conocer este sistema.
- Una de las empresas menciona que conocen el sistema pero que no es agradable las tasas de interés que manejan los factores.
- Para los que no han realizado este tipo de actividades, comentaron que sí tienen interés por hacerlo, pero que hay muy poca información del sistema ya que manifestaron tener algún grado de participación en los niveles industrial y comercial.



Para quienes utilizan este servicio de factoraje.

Flujo de efectivo. Al obtener 69 días en promedio por anticipado los pagos de sus "cuentas por cobrar", aumenta su liquidez y garantiza el pronto pago de sus compromisos.

Ciclo productivo. El anticipo de las "cuentas por cobrar" puede convertirse en el capital de trabajo para iniciar.

Confianza. Al integrarse como usuarios de este servicio ya que no requieren la mayoría de los casos (casi todos) de hipotecas o garantías adicionales al documento por cobrar.

Para quienes ofrecen este servicio de factoraje

Rentabilidad en operaciones pequeñas. Al manejar múltiples clientes a partir de una sola evaluación (deudor), permite operaciones pequeñas y rentables.

Buró de crédito. No requieren de consulta en buró de crédito de los clientes. Sin embargo se reservan el derecho de realizarlo y solidarizarse en caso necesario.

Oportunidad. El trámite es sencillo y ágil (cuando ya se tiene evaluado al deudor y establecida las líneas de crédito), en ocasiones el mismo día en cuanto deudor proporciona la fecha probable de pago.

Rendimientos altos. Debido al plazo de la operación, permite tasas activas altas.

Problemas de morosidad. Se han observado bajos problemas de morosidad.

Fuente (Ing. Ernesto Fernández Arias)



CAPITULO I



ORIGENES E HISTORIA DEL FACTORAJE.

Algunos historiadores e investigadores determinan que los orígenes del factoraje nacen probablemente 600 años antes de Cristo en Babilonia. Por otro lado piensan que fue en Roma, 240 años antes de Cristo, se hacía un tipo de operación parecido al factoraje actual donde existían personas que por encargo de otros, ejercía la función de cobrar y asumían el riesgo del pago.

El "factoraje" nace en el siglo XVII, cuando empresas en el sector industrial de Inglaterra en su mayoría del ramo textil, hacían esfuerzos considerables para ampliar su mercado fuera de los límites del país. A los emigrantes de las colonias ("pilgrims") se les conocía también como "factores" ("factor" del latín *Facio*: hacer; *facere*: el que hace), esto significa "hacedores". Entre los comerciantes el término se aplicaba igual al "apoderado con mandato más o menos extenso para traficar en nombre y por cuenta del poderdante".

Por la necesidad de ampliar y que exigía el mercado de los factores comenzaron a viajar hasta América para vender sus productos. Fue por ello que las empresas de los Estados Unidos (bancos) durante los años 60's, los que promueven la formación de sociedades de "factoring" de diversos países de Europa Occidental, creando sus propias cadenas de "factoring". La traducción de "factoring" en México es factoraje.

El factoraje se define como el método para financiar las cuentas por cobrar bajo el cual una empresa vende sus "cuentas por cobrar" a una institución financiera (el "factor" o "empresa de factoraje"). El factoraje es una actividad económica en la que una compañía toma la responsabilidad de cobrar deudas de otra compañía. Es un servicio financiero orientado a satisfacer las necesidades de liquidez inmediata o de capital de trabajo de las empresas.

En medio de la globalización, el riesgo de vender en el extranjero se incrementa por la dificultad de evaluar la solvencia del comprador y por que las condiciones de crédito tienen que ser mayores. El factoraje internacional se complementa con instrumentos existentes en el comercio internacional financiero, realizando la evaluación del riesgo de compradores y apoyando la administración de la cobranza y financiando la cartera generada. La forma en que opera este mecanismo es a través de una empresa de factoraje, la cual subcontrata parte de este servicio con el factor del país importador.



A partir del 3 de enero de 1990 pasan a formar parte del Sistema Financiero Mexicano y son reguladas por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

EL MERCADO DE FACTORAJE EN MÉXICO

Tomando como antecedente que en Inglaterra algunos siglos antes de Cristo nacen algunas actividades que posteriormente se llaman factorajes financieros. Para México el factoraje es realmente nuevo ya que se introduce en los años 60 además de las compras de cartera en el centro de la capital.

La palabra "Factoring" y su traducción "Factoraje", es comprensible tan solo a la luz de la forma en que se origina este tipo de operación, pues deriva del hecho de que los fabricantes ingleses nombran factores en los Estados Unidos de América para vender sus productos, mismos que les pedían asumieran el riesgo por el crédito otorgado y, posteriormente, el otorgamiento de anticipos sobre las mercancías que tenían es su poder y las cuentas por cobrar.

Con el tiempo la operación ya no se lleva a cabo con factores, aunque se conserva la terminología e incluso, se llega a llamar factor a la parte que hace anticipos sobre cuentas por cobrar.

En la época actual la empresa de factoring, el Factor, es un conocimiento especializado y un consejero experto en asuntos de crédito y cobranza.

El factoraje en nuestro país se remonta a principios de la década de los 60's, su desarrollo reciente esta vinculado a las reformas del sistema Financiero realizadas a partir de 1985. En 1998 nace la Asociación Mexicana de empresas de Factoraje (**AMEFAC**), con el fin de promover su producto y ayudar a sus integrantes a estudiar el mercado que la cobija.

EL 3 de enero de 1990 aparece publicado en el Diario Oficial de la Federación que las empresas de Factoraje financiero pasan a formar parte del Sistema Financiero Mexicano, y serán *reguladas por la **Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (LGOAAC)***.

En 1990 el número de las empresas de Factoraje tuvo un gran crecimiento, ya que la Asociación de Empresas de Factoraje registraba 69 empresas y



aproximadamente existían 25 mas no registradas. El volumen operado por dichas empresas en ese año fue de más de 5 billones de pesos.

La competencia del mercado de factoraje es intensa y la venta del servicio implica un conocimiento de las perspectivas del país, de los sectores económicos y de las particularidades del factoraje.

Participación en el mercado de las empresas de factoraje

(En miles de pesos y porcentajes)

| | Dic. 2007 | Sep. 2008 | Dic. 2008 | | | |
|-----------------------------|------------------|-------------|------------------|-------------|------------------|------------|
| | Monto | % | Monto | % | Monto | % |
| Total | 6,817,859 | 100% | 5,509,553 | 100% | 4,751,176 | 100 |
| GE Capital | 4,454,283 | 65.3 | 2,615,604 | 47.5 | 1,754,431 | 36.9 |
| Factoraje Financiero Afirme | 1,026,029 | 15.1 | 1,561,891 | 28.4 | 1,642,309 | 34.6 |
| Factoraje Mifel | 1,337,547 | 19.6 | 1,332,058 | 24.2 | 1,354,436 | 28.5 |

(www.cnbv.gob.mx/estadistica)

SERVICIOS DE FACTORAJE QUE ACTUALMENTE SE OFRECEN EN MEXICO

El Factoraje viene a complementar las alternativas financieras a través del manejo de cuentas por cobrar. Adicionalmente el factoraje ofrece a los usuarios los siguientes servicios:

- **Investigación a compradores.**

La empresa de factoraje evita crear un departamento de crédito y si por su naturaleza las empresas lo tienen, ésta viene a complementarlo, ya que el factor proporciona una evaluación especializada, sobre compradores.

- **Guarda y custodia de documentos.**

Al ceder sus cuentas por cobrar, los proveedores eliminan el riesgo que el manejo de documentos implica, así como los costos administrativos inherentes a esta función.



- **Gestión de cobranza.**

El factor toma a su cargo tanto las gestiones previas al cobro de la cartera, como la obligación de efectuar toda la cobranza, así puede evitarse un trabajo laborioso y, en muchos casos costosos.

- **Financiamiento.**

Este servicio es inherente al Factor. Se otorga bajo las cuales pueden operarse estas cesiones, con sus dos principales grupos: el Factoraje con o sin recurso. Además, para ambos existen una serie de variantes sobre las modalidades para el cobro de los cargos financieros.

Algunos de los beneficios que brinda

- 1.- Facilita el flujo de efectivo.
- 2.- Optimiza los flujos de efectivo al convertir los activos circulantes (cuentas por cobrar) en efectivo.
- 3.- La tesorería puede ser planeada y programada en forma más eficiente y con menor tiempo.
- 4.- Tasas de interés más bajas que las de un crédito bancario.
- 6.- Hay rotación más efectiva de los activos circulantes

Desventaja del sistema

La única desventaja y que realmente no es grave, es que al ceder su cuenta por cobrar existe la posibilidad de que estas no se puedan realizar por el factor lo que ocasionaría que la empresa que cedió las cuentas por cobrar tendría que pagar estas cuentas al factor o pagar intereses monetarios sumamente altos.

Fuente (www.nafin.com.mx)



DESEMPEÑO DE LAS EMPRESAS DE FACTORAJE EN MÉXICO.

A partir de 1985, el factoraje en México registro un crecimiento importante; en 1982 existían dos factores y en 1989 competían alrededor de 40 en el mercado. Este volumen situaba a México como el segundo lugar en América y quinto lugar al nivel mundial.

En ese entonces, el factoraje financiero se perfilaba como un importante instrumento alternativo de financiamiento, debido a su ágil operación y a las oportunidades que el mercado ofrecía. A partir de la crisis económica de diciembre de 1995 el mercado se contrajo fuertemente.

(Ing. Francisco Arteaga).

Tras algunos años consecutivos de pérdidas netas después de la crisis del 1995 se dio una fuerte salida de factores. De acuerdo con el AMEFAC, a principios de año 2002 existían cerca de 22 empresas de factoraje. Dos de ellas son independientes y el resto tiene el respaldo de grandes grupos financieros. Adicionalmente, ya que la nueva legislación bancaria lo permite, los bancos ahora realizan esta labor fusionando sus filiales de factoraje en sus libros y convirtiéndolo en un departamento de la Banca empresarial.

CARTERA DE FACTORAJE

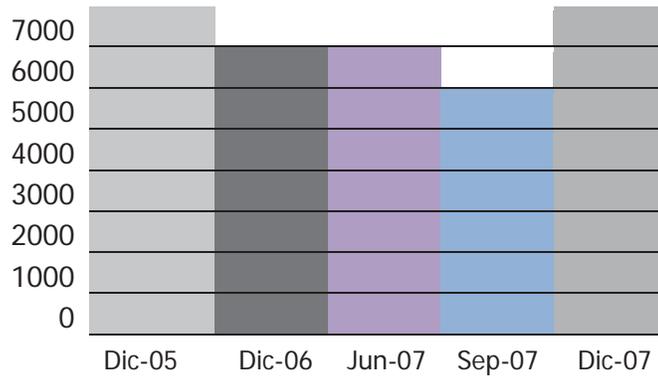
Los activos de la cartera de factoraje fue de 6,729.2 mdp con un incremento de 1055.3 mdp (16.83%) durante el 2007.

La variación anual se explica por los aumentos de 832.1 mdp (10.16%) en la cartera vigente y de 22.5 (35.07%) en la cartera vencida.

Fuente: www.cnvb.gob.mx/estadistica

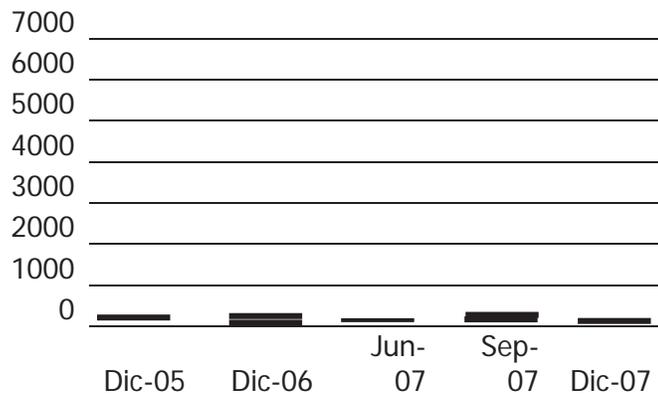


Cartera vigente



Fuente: Propio con datos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores

Cartera vencida



Fuente: Propio con datos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores

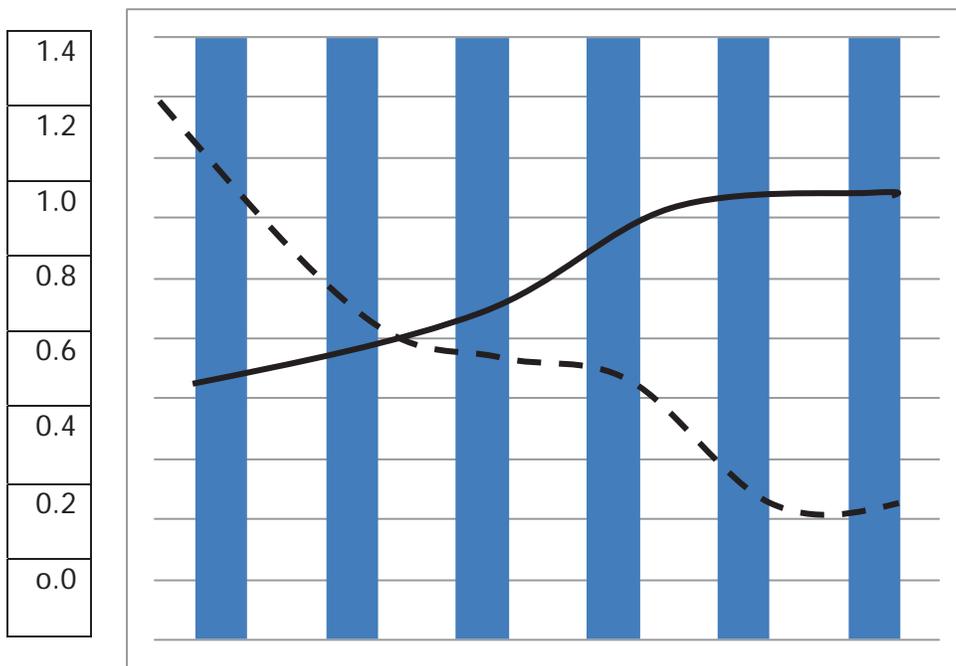


El mayor crecimiento en términos relativos de la cartera vencida en relación con el incremento de la cartera total, se reflejó en un deterioro del índice de morosidad (IMOR) del sector, al pasar de 0.95 en diciembre 2006 a 1.17% en diciembre 2007.

Por su parte, el resultado de las estimaciones preventivas para riesgos de crédito fue de 66.1 mdp en diciembre 2007, lo que implica un aumento de 1.8 mdp (1.30) pero una reducción de 0.5 (4.34%) durante 2007.

Ante la disminución de las estimaciones preventivas en 2007, el índice de cobertura de cartera vencida presentó una reducción, al pasar de 118.75% en diciembre 2006 a 84.10% en diciembre 2007.

Índice de morosidad e índice de cobertura de cartera vencida



| | | | | | |
|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Dic. 05 | Dic. 06 | Mar. 07 | Jun. 07 | Sep. 07 | Dic. 07 |
|---------|---------|---------|---------|---------|---------|

Fuente: Propio con datos de la Comisión Nacional Bancaria y de valores

Índice de morosidad -----

Cubertura de cartera vencida _____



RELACION DE EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO QUE EXISTEN EN MEXICO

| DENOMINACION SOCIAL | CLAVE SCHP | ESTADO | ESTATUS | FECHA DE ACT. |
|---|----------------|----------------|-------------------|-------------------|
| CATERPILLAR FACTORAJE, FINANCIERO S.A DE CV | 019-022 | N. LEON | FUSIONADA | 23/05/2007 |
| COMINSA FACTORAJE | 019-019 | D. F. | REVOCADA | 22/08/2003 |
| CREDITO REAL EFM' S | 019-017 | D. F. | TRANSFORMADA | 11/09/2008 |
| FACTOR BAJIO S.A DE C.V | 019-007 | GTO | TRANSFORMADA | 13/03/2008 |
| BANORTE, S.A DE C.V | 019-038 | N. LEON | TRANSFORMADA | 30/04/2008 |
| FACTOR BANREGIO, S.A DE C.V | 019-142 | N. LEON | TRANSFORMADA | 19/05/2008 |
| FACTOR OPTIMO, S.A DE C.V | 019-143 | COAHUILA | TRANSFORMADA | 13/03/2008 |
| FACTOR QUADNUM DE MEXICO | 019-073 | D. F. | REVOCADA | 26/09/2007 |
| FACTORAJE AFIRME, S.A DE C.V | 019-061 | N. LEON | AUTORIZADA | 04/03/2008 |
| FACTORAJE BANCOMER | 019-035 | D.F. | FUSIONADA | 22/08/2003 |
| FACTORAJE CAPITAL | 019-125 | D.F. | REVOCADA | 26/09/2009 |
| FACTORAJE MIFEL, S.A DE C.V | 019-043 | D.F. | AUTORIZADA | 15/12/2006 |
| GE CAPITAL FACTORING | 019-112 | D.F. | AUTORIZADA | 26/09/2007 |
| IXE FACTOR, S.A DE C.V | 019-045 | D.F. | FUSIONADA | 24/07/2003 |
| MEX FACTOR, S.A DE C.V | 019-118 | D.F. | FUSIONADA | 07/03/2008 |
| PARAGON FACTOR DE MEXICO | 019-124 | D.F. | FUSIONADA | 22/05/2006 |
| SERVICIO DE FACTORAJE ASSOCIATES S.A DE C.V | 019-090 | D.F. | FUSIONADA | 24/07/2007 |
| VALUE FACTORAJE | 019-021 | D.F. | TRANSFORMADA | 03/04/2008 |

Fuente: (www.condusef.gob.mx)



CAPITULO II



CADENAS PRODUCTIVAS

El programa de cadenas productivas integra a grandes empresas e instituciones gubernamentales con todas aquellas empresas con las que mantienen una relación comercial o de negocio. Se desarrolla en un sitio de internet para cada cadena y esos sitios se convierten en mercados electrónicos, donde se da intercambio de información producto y servicio.

A este programa se le agregan periódicamente nuevos productos y servicios de NAFINSA enfocados hacia los pequeños y medianos empresarios tales como: financiamiento, desarrollo de micro negocios, dispersión de pagos, financiamiento a distribuidores, etc.

La cadena nace por iniciativa de una gran empresa o institución gubernamental: esta invita a todos sus distribuidores y proveedores a formar este canal de comunicación e interacción basado por internet. A todas estas operaciones se le conoce como factoraje electrónico.

OBJETIVOS GENERALES.

Obtener información sobre el funcionamiento actual de las empresas financieras dedicadas a la actividad de factoraje, a fin de profundizar en los aspectos que permitan conocer la evolución, desarrollo y servicios financieros acordes a las necesidades de dichas empresas.

PARTICULARES.

- Generar la información básica, para que las empresas que quieran utilizar este servicio, lo puedan hacer con toda la seguridad y confianza que facilite el dialogo financiero del mercado de factoraje en México, que permita generar las estrategias institucionales para el desarrollo de dicho mercado.
- Hacer que haya mas circulación de efectivo y consolidar una técnica de investigación de mercados como una herramienta estratégica en la toma de decisiones para vender más y mejor.

En el siguiente capítulo conoceremos el significado de factoraje financiero y sus elementos que lo componen como también ubicaremos el factoraje en el sistema financiero mexicano y la forma en que operan.



CAPITULO III



MARCO CONCEPTUAL FACTORAJE FINANCIERO

El conocimiento exacto del servicio de factoraje permite encontrar las oportunidades de negocio, además donde mejorar el funcionamiento del mercado mediante políticas gubernamentales que aceleren el desarrollo de los mismos.

FACTORAJE Y SUS ELEMENTOS

DEFINICIÓN LEGAL DEL CONTRATO DE FACTORAJE

FACTORAJE: Empleo y encargo del factor.

FACTOR: Entre los comerciantes, apoderados con mandato mas o menos extenso para traficar en nombre y por cuenta del poderdante, o para auxiliarle en los negocios.

(Diccionario de la real academia)

El contrato legal de las operaciones de factoraje se define de acuerdo con la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 3 de enero de 1990, y al Reglamento para la Operación de Empresas de Factoraje Financiero del 16 de enero de 1991. Capitulo III Bis. Y de acuerdo con el Art. 45 A las sociedades que disfruten de autorización para operar como empresas de Factoraje Financiero, solo podrán realizar las operaciones siguientes:

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

Fuente: (www.amefac.com.mx)



DEFINICIÓN DE FACTORAJE FINANCIERO

Es la adquisición de cuentas por cobrar por parte de una empresa llamada factor o Empresas de Factoraje Financiero que a cambio de proporcionar liquidez inmediata a la compañía que le cede sus cuentas por cobrar le cobrara una comisión por proporcionarle liquidez.

Fuente (MERCADOS FINANCIEROS Y ESTRATEGIA EMPRESARIAL)

OTROS SERVICIOS DE FACTORAJE.

Cabe destacar que como servicios agregados al sistema de financiamiento mediante Factoraje, se realiza la custodia, la administración y pago o cobro de los títulos de crédito, facturas, contrarecibos, pedidos y cuentas por cobrar cedidos por la clientela.

ELEMENTOS EN EL FACTORAJE.

Empresas de Factoraje o Factor. Empresas que presta un servicio financiero por el cual adquiere derechos de crédito a cargo de terceros, anticipando al cedente o cliente un porcentaje de su valor.

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

Comprador, deudor u Obligado. Adquiriente de bienes o servicios que contrae una obligación futura de pago.

FACTORAJE INTERNACIONAL

El riesgo de vender en el extranjero se incrementa por la dificultad de evaluar la solvencia del comprador y porque las condiciones de crédito tienen que ser mayores.

El factoraje internacional financiero, realizando la evaluación del riesgo de compradores apoyando la administración de la cobranza y financiando la cartera generada.



La forma en que opera este mecanismo es a través de una empresa de factoraje, la cual subcontrata parte de este servicio con el factor del país importador.

Elementos del Factoraje internacional. Los elementos que el factor exportador subcontrata con el factor importador, son los siguientes:

El riesgo de crédito del importador y la obligación de pago de las formas después de un tiempo estipulado (entre 90 y 150 días máximos después de su vencimiento normal). La administración del cobro y la transferencia de fondos en la moneda de la factura.

SISTEMA FINANCIERO MEXICANO Y LAS EMPRESAS DE FACTORAJE.

El sistema financiero Mexicano es un sistema en formación, donde incluso el marco legal que regule la actividad de intermediación esta en marcha con la propuesta de Ley de Ahorro y Crédito Popular que a la fecha de impresión de la presente ya fue aprobada por la cámara de diputados y por el senado.

Ubicación de las empresas de factoraje dentro del sistema financiero mexicano.

Las empresas de factoraje financiero, como Organizaciones Auxiliares del crédito, son regulados por la Comisión Nacional Bancaria de Valores, que a su vez reporta a la Secretaria de Hacienda y Crédito Publico y escuchan la opinión del Banco de México.



SISTEMA FINANCIERO MEXICANO



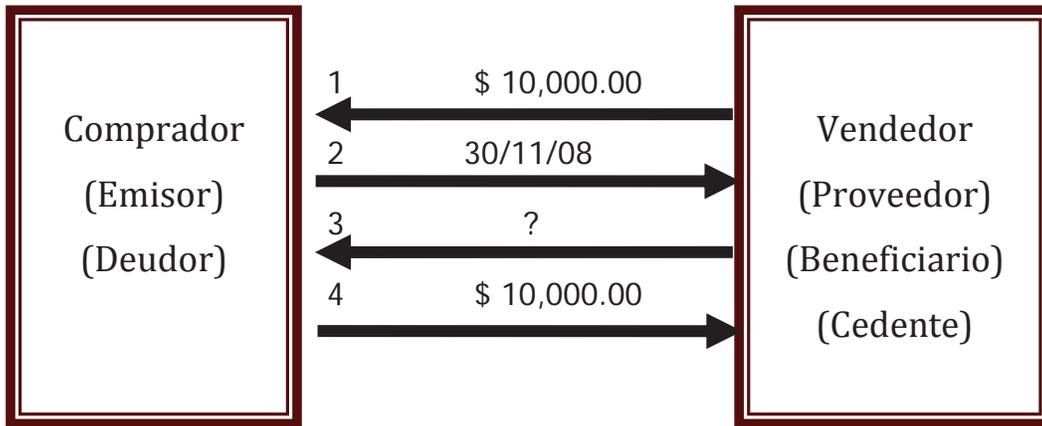
Fuente (SISTEMA FINANCIERO MEXICANO)



FORMA EN QUE OPERAN LAS EMPRESAS DE FACTORAJE.

Como la definición de la ley mexicana lo dice, es un documento por cobrar generado de una operación de proveeduría de algún producto o servicio. Por lo tanto, los primeros participantes son aquellas empresas que forman parte de una operación comercial común y corriente, como una empresa vendedora y un comprador, como se ve en el siguiente ejemplo.

Funcionamiento de las empresas con sus proveedores.



Fuente: Ing. Francisco Arteaga G. V.

1. El vendedor provee su bien o servicio a su cliente (comprador) por un valor de \$ 10,000.00
2. El comprador, una vez que revisa que 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 un determinado tiempo.
3. En la fecha prometida de pago, el vendedor acude con el comprador y presenta el documento por cobrar exigiendo el pago de \$10,000.00.
4. El comprador liquida el adeudo en su totalidad.



PREGUNTA: ¿Por qué si el vendedor vendió un artículo de \$ 10,000.00 además le esta dando crédito a su cliente por determinado plazo, va a cobrar solamente \$ 10,000.00 al vencimiento del mismo?

¿Por qué no le cobra intereses por el plazo que lo financio?

RESPUESTA: Por que en la practica comercial, los proveedores le 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 su cliente es aquel que se lleva la gran mayoría de los pedidos. Todas las empresas dentro de la evaluación del costo de su producto, incluyen el costo del dinero por el periodo de tiempo que financia a sus clientes, por lo que esos intereses ya deberían de estar incluidos como parte del precio de \$10,000.00.

Ahora, siguiendo con nuestro problema, que pasaría si el vendedor, que tiene en su poder el documento por cobrar, tiene urgencia por cobrarlo y así tener el dinero suficiente para pagarles a sus empleados. Sin embargo, no tiene tiempo para esperarse hasta el vencimiento para cobrarle al comprador (deudor). Tiene varias opciones:

- a) Financiarse con el dinero que tiene en su tesorería.
- b) Solicitar un crédito a un socio.
- c) Solicitar un crédito bancario.
- d) Vender algún activo líquido.

Desde luego, la opción a) es la mas sencilla pero generalmente las inversiones de tesorería son muy pequeñas (o debieran de ser pequeñas), por que la mayoría del dinero esta invertido en el flujo operativo de la empresa.

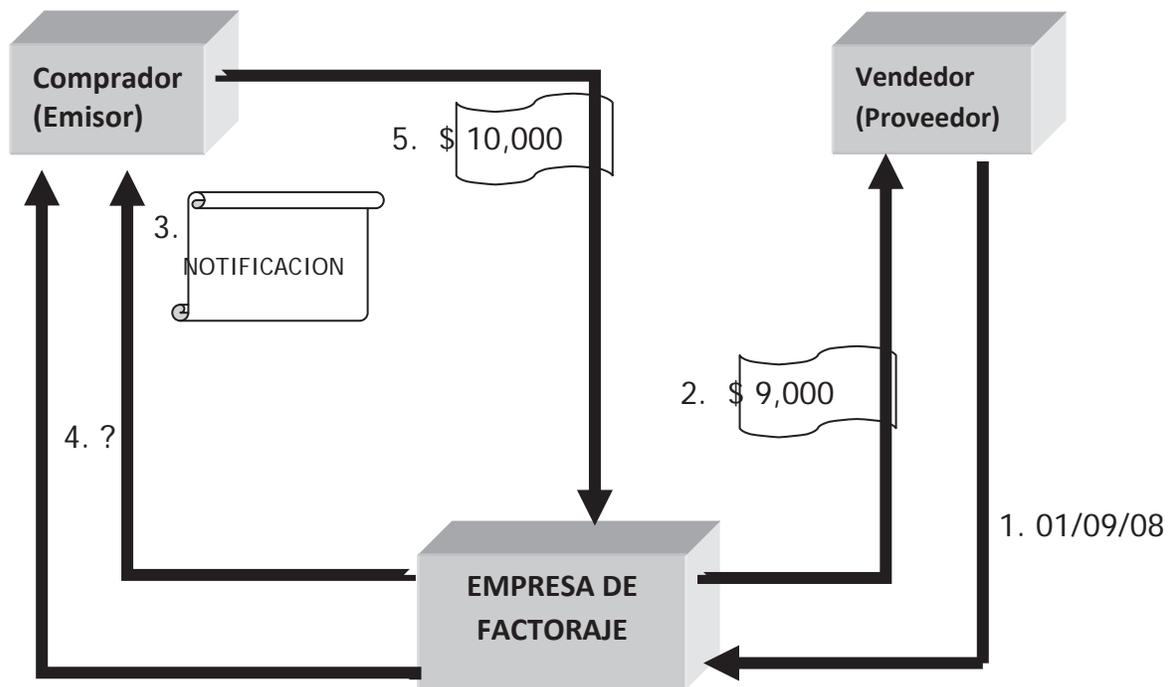
La opción b) es poco probable en el caso de empresas grandes, ya que implica un gran papeleo, capitalización o emisión de nuevas acciones. Esto, desde luego para una necesidad temporal de tesorería, no es práctico.

La opción c) requiere que la empresa tenga una buena situación financiera y tenga tiempo de establecida. La mayoría de los bancos otorgan líneas de crédito a las empresas que tengan cuando menos tres años de antigüedad y, desde luego, una sana situación financiera. Adicionalmente, un pasivo bancario tiene desventajas fiscales para la empresa, ya que genera ganancias inflacionarias, mientras que el descuento es la venta de un activo.



La opción mas viable es la d), que es la de vender un activo liquido, el cual podrá ser un equipo de transporte, que a pesar de ser un activo fijo, es fácilmente realizable, con el inconveniente de que se prescinde de de un equipo que tiene una función especifica (de lo contrario no estaría ahí). También pueden ser los inventarios, las cuentas de clientes o documentos por cobrar. Estos dos últimos puntos, son precisamente donde puede ayudar el factoraje de acuerdo con la siguiente esquema.

Operación de las empresas de factoraje



Fuente: Ing. Francisco Arteaga G. V.

1. El vendedor acude con la empresa de factoraje a vender su documento con un valor de \$10,000.00 endosándolo en propiedad y olvidando la labor de cobranza.
2. La empresa de factoraje le aplica un descuento (de acuerdo con el plazo por vencer y las tasas vigentes) y le paga \$9,000. 00.
3. La empresa de factoraje le notifica al deudor que ahora él es el beneficiario del documentos por cobrar y al vencimiento el cheque debe salir a su nombre.



4. En la fecha prometida de pago, la empresa de factoraje acude a cobrar el importe de \$10,000.00.

5. El comprador liquida el adeudo en su totalidad al factoraje.

Este esquema ejemplifica una operación típica de factoraje. El vendedor o proveedor, acude a una empresa de factoraje, negocia vender el documento y se lo pagan a un precio inferior al valor nominal del documento. Es decir, se paga a descuento.

La operación entre la empresa de factoraje y el proveedor, es una operación de compraventa de un bien, en este caso es un documento por cobrar, el cual ahora es propiedad de la empresa de factoraje. Para el proveedor fue simplemente la venta de un activo circulante. En algunos casos, el proveedor no requiere de línea de crédito, como es el caso del factoring de proveedores.

Una vez que la empresa de factoraje compra el documento, le deberá avisar al comprador (deudor) que ahora le debe ese dinero a ella y no al proveedor. El adeudo deberá hacer los cambios administrativos necesarios para pagarle al vencimiento a la empresa de factoraje.

El factoraje no viene a suplir ningún tipo de financiamiento sino viene a complementar las alternativas financieras a través del manejo de las "cuentas por cobrar".

COMO SE CALCULA EL DESCUENTO DE UNA OPERACIÓN

DESCUENTO BASICO:

Una cuenta por cobrar, vale por la cantidad que en sí expresa, pero en la fecha de cobro. Esta cantidad es fija e inamovible a no ser que el propio documento genere intereses.

Por lo anterior, si el tenedor del documento quisiera realizar el cobro del documento por anticipado, el documento vale menos del valor nominal que expresa.



Para explicar este concepto, quiero comparar el descuento de un documento por cobrar, con la inversión en un certificado de la tesorería de la federación (CETES). EL CETE tiene un valor nominal de \$ 10.00 pesos y se emite a diferentes plazos (28, 91, 182 días). EL CETE, alcanza su valor nominal, hasta que llega a su término. Si el inversionista se acerca a una casa de bolsa a invertir en un CETE a 28 días, su desembolso será quizá por 9.70. Al vencimiento de los 28 días, recibirá \$ 10.00 de los cuales \$ 0.30 representa el rendimiento que obtuvo.

Considerando el valor del dinero en el tiempo, por intereses o por inflación, se tiene que aplicar la siguiente fórmula de valor presente o de descuento:

$$VA = VN (1 - (TD/36000 * N))$$

$$P = VN (1 - (TD/36000 * N))$$

DONDE:

- P:** Precio pagado por el documento
- VA:** valor de documento descontado el costo del dinero
- VN:** Valor nominal que expresa el documento
- TD:** Porcentaje de la tasa de descuento
- N:** Plazo que queda por vencer del documento



EJERCICIO

Supongamos que tenemos un documento cuyo valor nominal es de \$1,000,000.00. El factoraje, nos cotiza una tasa de descuento de 15% y el documento le quedan 20 días por vencer.

¿Cuanto vamos a recibir si lo descontamos hoy?

RESPUESTA:

Aplicando la formula de descuento tenemos lo siguiente:

$$VA = VN (1 - (TD/36000 * N))$$

P: = ¿?

VN: = \$ 1, 000,000.00

TD: = 15%

N: = 20 DIAS

Entonces $p = 1, 000,000.00 (1 - (15\%/36,000.00 \times 20))$

$P = 1, 000,000.00 (1 - (150,000.00/36,000.00 \times 20))$

$P = 1, 000,000.00 (1 - (4.16 \times 20))$

$P = 1, 000,000.00 (1 - (83.33 \times 100))$

$P = 1, 000,000.00 (1 - 8,333.33)$

$P = 1, 000,000.00 - 8,333.33$

P = 991,666.67

El descuento fue de \$ 8,333.33 y nos pagaron un precio de \$ 991,666.67 por el documento.

De acuerdo con el artículo 45-D de la LGOAAC solo podrán ser objeto de operaciones de factoraje, aquellos derechos de crédito no vencidos que se encuentren documentados en:

- a) Facturas
- b) Contrarecibos.
- c) Títulos de crédito, como:
 - Pagares
 - Letras de cambio



- d) O cualquier otro documento que acredite la existencia de dichos derechos de crédito, como:
- Contratos de avance de obra

Estos documentos pueden estar en moneda nacional o extranjera y generada por personas físicas o morales con actividad empresarial, nacionales o extranjeros.

Desde luego, un punto muy importante es que los documentos tienen que estar vigentes. Una empresa de factoraje no puede comprar documentos que ya estén vencidos y no pagados, aunque sea por tramitar una cobranza extrajudicial.

Dentro de todos los documentos enlistados anteriormente, tenemos que conocer su origen, quien lo emite, su forma de operar, y su posible "duplicación".

COMPARACIÓN DEL FACTORAJE Y OTRAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO.

Suele confundirse al factoraje con el préstamo de dinero o con el descuento de documentos. Aunque esas operaciones coinciden en que son medios de financiamiento, no obstante guardan importantes diferencias.

En el caso del factoraje financiero el propietario de un crédito, por ejemplo documentado en una factura por cobrar, transmite la propiedad de la misma a otra empresa la cual le entrega dinero y adquiere el derecho de crédito; en la inmensa mayoría de las operaciones es el deudor del crédito el que paga y solo excepcionalmente, por responsabilidad solidaria, paga el propietario del derecho de crédito vendido.

Descuentos mercantiles. El banco aplica una tasa de descuento sobre el valor nominal de títulos de crédito (letras de cambio o pagarés) provenientes de actividades de compra-venta (cuentas por cobrar) que un cliente cede mediante un endoso en propiedad.

Descuento de crédito en libros. Se realiza mediante un contrato de apertura de crédito en el que pueden "descontarse" cuentas por cobrar documentadas en títulos de crédito, en este caso únicamente se tienen facturas recibidas por el obligado, contra-recibos o derechos de crédito registrados en los libros de contabilidad.



CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DEL FACTORAJE.

Los productos y servicios que ofrecen las empresas de factoraje se clasifican básicamente en dos modalidades y tres servicios:

Factoraje "sin recurso". En este tipo de servicios el cliente o cedente no queda obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje o factor. En este caso se trata de una ventana real y efectiva de documentos al cobro, sobre los cuales el "factor" absorbe el riesgo total de la operación y exclusivamente puede recurrir al cobro con lo obligados de los documentos.

Factoraje "con recurso". El cliente o cedente se obliga solidariamente con el comprador deudor, a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos al factor.

Algunas Empresas de Factoraje realizan servicios de cobranza, investigación de mercados y consultoría comercial.

ANALISIS DE CREDITO Y GARANTIAS

Para realizar análisis de crédito a las personas físicas o morales que requieren alguno de sus productos, los factorajes solicitan la siguiente información:

Estados financieros auditados de los tres últimos ejercicios y relaciones analíticas de los clientes.

Estados financieros internos con no más de tres meses de antigüedad y relaciones analíticas de los clientes.

Declaraciones de ISR de cada uno de los ejercicios.

Actas constitutivas, poderes notariales y reformas.

Con esta información el factoraje determinara la viabilidad económica del solicitante y le aprobará una línea de conforme a su capacidad de pago. Desde luego, la línea tendrá que pasar estudios adicionales dependiendo del producto que se solicite.



Por ejemplo, la cobranza directa y al cobro requiere un análisis mas profundo de la cartera de clientes.

El artículo 45-G de la LGOAAC dice:

"Los clientes que celebren contratos de factoraje a los que se refiere la fracción II de artículo 45-B, (con recursos), podrá suscribir a la orden de las empresas de factoraje, pagares por el importe total de las obligaciones asumidas por ellos, haciendo constar en dichos títulos de crédito su procedencia, de manera que queden suficientemente identificados. Estos pagares deberán ser no negociables, y en los términos del artículo 25 de la ley general de títulos y operaciones de crédito.

La suscripción y entrega de dichos pagarés, no se considera como pago o donación en pago de las obligaciones que documenten."

De acuerdo con este artículo, los factorajes, podrán solicitar a sus empresas acreditadas, emisores o proveedores, pagarés que documenten el importe de cada crédito dispuesto a un pagare ala vista por el importe total de la línea de crédito.

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

Sin embargo, no hay que olvidar que la garantía natural de una operación de factoraje, son las propias cuentas por cobrar. Se debe realizar un análisis de cartera de clientes y del proveedor, de tal manera que si no paga el deudor del documento, pagara el proveedor. El análisis incluye el sector y el tipo cliente, ya que no es lo mismo cobrar una cartera de varias tiendas mayoristas o distribuidoras, que una cartera pulverizada de personas físicas que compraron enciclopedias. Se verá caso por caso en cada uno de los productos.

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 llenó de garantías de créditos mal otorgados.



CONTRATACIÓN DE FACTORAJE

Para iniciar con esta operación el empresario, en esta etapa llamado PROSPECTO, solo requiere llenar una SOLICITUD DE LINEA DE FACTORAJE a la empresa de Factoraje o Factor de su preferencia, anexando los mismos documentos que generalmente envía a las Instituciones de Crédito, con la ventaja de lograr una respuesta rápida.

Una lista de los clientes que desea vender, ya que a diferencia de un crédito bancario, la empresa de Factoraje o Factor depende, para cobrar, del crédito con que el empresario selecciono a sus clientes (CONPRADORES) y la documentación facturas, contra-recibos o títulos de crédito que son los medios, que segregados de los demás activos, por si solos cubrirán el dinero entregado al prospecto (CLIENTE) y que habrían pasado a ser, jurídicamente, propietarios de la empresa de Factoraje o Factor.

Quien contrate con la empresa de Factoraje cuente con facultades suficientes de DOMINIO, ya que la operación de FACTORAJE es, una operación de compra venta de derechos, de ahí que sean necesarios tales poderes para comprometerse a firmar los contratos respectivos.

Autorización de la línea de Factoraje. Una vez que la solicitud de FACTORAJE se ha recibido, con toda la documentación necesaria, la EMPRESA DE FACTORAJE o FACTOR la presenta a alguno de sus diversos comités, quienes determinarán, la viabilidad de la operación.

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

El giro de la empresa del solicitante NO es restricción y cabe señalar que las empresas de FACTORAJE están dispuestas a estudiar a cualquier empresa, no importando su giro o posición en el mercado, siempre adaptándose a sus necesidades, dentro de los objetivos y políticas de operación; obviamente el estudio deberá comprender el entorno macro económico y su posicionamiento dentro de la Industria a la cual pertenece.

Contratos. La aprobación de la Línea de Factoraje y sus condiciones, son inmediatamente informadas al PROSPECTO; una vez aceptadas por este, se



procede a elaborar y firmar. Lo que en el medio llamamos CONTRATO NORMATIVO.

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

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

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

Facultades de actos de dominio. La firma de este contrato y de los contratos de CESION, exige por parte de los representantes del CEDENTE o CLIENTE, que estos tengan facultades de actos de DOMINIO, como ya antes señalamos.

La operación de compra-venta de las cuentas por cobrar se realizó en México a través de la figura jurídica de la CESION DE DERECHOS.

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

Operación de Factoraje. La operación del Factoraje es sumamente sencilla; las cuentas por cobrar son listas en papelería proporcionada al efecto por el FACTOR (o empresa de Factoraje), que no es otra que el contrato de CESION, en el cual, el CLIENTE o CEDENTE describe las cuentas por cobrar que desea entregar al FACTOR (o empresa de Factoraje).

Documentación anexa. Al contrato de CESION se anexara toda la documentación comprobatoria de la existencia y legitimidad de las cuentas por



cobrar, esto es, facturas, contra-recibos, notas de remisión, de embarque, etc. De COMPRADORES previamente acordados.

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

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

PRINCIPALES REGLAS DE OPERACIÓN.

En la presente sección se presentan las reglas de operación de las empresas de factoraje constituidas por su marco legal en México.

OPERACIONES QUE PUEDE REALIZAR.

Las operaciones que puede realizar una empresa de factoraje son las siguientes:

- Celebrar contratos de factoraje financiero.
- Obtener préstamos y crédito de instituciones de crédito y de seguros del país o de entidades financieras del exterior, destinados a la realización de las operaciones autorizadas, o para cubrir necesidades de liquidez.
- Obtener préstamos y créditos mediante la suscripción de títulos de crédito para su colocación pública, de acuerdo con las disposiciones que emita el Banco de México.
- Descontar, dar en prenda o negociar los derechos de crédito, así como adquirir valores aprobados por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
- Constituir depósitos a la vista y a plazo en instituciones de crédito, así como adquirir valores aprobados por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
- Adquirir bienes muebles o inmuebles destinados a sus oficinas.
- Prestar servicios de administración y cobranza de derechos de crédito.
- Celebrar contratos de promesa de factoraje.
- Celebrar contratos con los deudores de derechos de crédito, constituidos a favor de sus proveedores de bienes o servicio.

CAPITAL CONTABLE MÍNIMO.

Deben mantener capital contable no menor al 6% de sus activos y en su caso de sus operaciones causantes de pasivo contingente.



El capital pagado y reservas deben estar invertidos. El importe del capital pagado y reservas de capital de las empresas de factoraje financiero, deberá estar invertido en operaciones propias del objeto de estas sociedades.

No más de 60% en mobiliario y equipo e inmuebles a sus oficinas, gastos de instalación e inversiones en empresas que les presten servicios en forma exclusiva. En operaciones propia de su objeto.

PROHIBICIONES.

Las empresas de factoraje en México no pueden realizar las siguientes operaciones:

- Operar sobre sus propias acciones.
- Emitir acciones preferentes o de voto limitado.
- Celebrar operaciones en virtud de las cuales resulten deudores sus directores o gerentes generales, sus comisarios, auditores externos o los ascendientes o descendientes en primer grado o cónyuges.
- Recibir depósitos bancarios.
- Adquirir bienes, mobiliario o equipo no destinado a sus oficinas (aplican las mismas bases que en la banca para bienes adjudicados).
- Adquirir derechos de crédito a cargo de subsidiarias, filiales, controladoras o accionistas de las empresas de factoraje.
- Otorgar crédito distinto de los expresamente autorizados.
- Realizar operaciones que no les están expresamente autorizadas.

SANCIONES.

Se impondrán multas y pena de prisión a directores, miembros del consejo, comisarios auditores que incurran en violación de cualquiera de las prohibiciones, o que realicen operaciones conociendo el estado de insolvencia de los cedentes o compradores y que produzcan quebranto patrimonial.



LA OPERACIÓN COMERCIAL.

La principal función de la operación comercial es dar financiamiento para el capital de trabajo y liquidez de las empresas cedentes, a través del cual convierten en efectivo, anticipadamente, su inversión en cuentas por cobrar.

ACTIVO INDISPENSABLE EN LA OPERACIÓN DE FACTORAJE.

Solo podrán ser objeto de contrato de factoraje, aquellos derechos de crédito no vencidos que se encuentren documentados en: Facturas, contra-recibos, títulos de crédito o cualquier otro documento, denominado en moneda nacional o extranjera, que acredite la existencia de dichos derechos de crédito y que los mismos sean el resultado de la proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, proporcionados por personas nacionales o extranjeras. Dependiendo del tipo de papel a descontar, se determinara el porcentaje de anticipo que recibirá el cliente siendo la diferencia no anticipada el aforo o recurso en garantía.

Características de las cuentas por cobrar.

Las características de las cuentas por cobrar de una empresa que desea el servicio de factoraje son las siguientes:

- Que sean negociables o transferibles.
- Que estén vigentes.
- Que se deriven de operaciones comerciales, de compra-venta a crédito de bienes y/o servicios.
- Que no provenga de ventas en firme.
- Que no se encuentren gravadas.
- Que sean transacciones reales.

SERVICIOS DE FACTORAJE BÁSICOS.

En principio la reglamentación en esta materia, reconoce dos modalidades en el factoraje que sin embargo pueden subdividirse en otras modalidades; factoraje sin recurso y factoraje con recurso.



Factoraje sin recurso.

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

En este caso se trata de una venta real y efectiva de documentos al cobro, sobre los cuales el "factor" absorbe el riesgo total de la operación y exclusivamente puede "recurrir" al cobro con los obligados de los documentos.

Bajo esta modalidad, la empresa de factoraje asume el riesgo de las cuentas por cobrar adquiridas; es decir, el incumplimiento del pago. Estas operaciones de factoraje sin recurso invariable se deben manejar con cobranza directa

Factoraje con recurso.

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

En esta modalidad el factor tiene dos posibilidades de cobro, ya que los documentos que no le sean pagados por el obligado tiene la posibilidad de "recurrir" al cliente o cedente para su cobro.

En esta modalidad, la empresa de factoraje compra, de las empresas comerciales o industriales, las cuentas por cobrar como consecuencia de su actividad comercial y no asume el riesgo de insolvencia de las mismas.

Fuente Diccionario de Mercados Financieros



TIPO DE GARANTIAS REQUERIDAS PARA LA CONTRATACION DEL SERVICIO DE FACTORAJE.

HIPOTECA.

Es una garantía real constituida sobre bienes que no se entregan al acreedor y que da un derecho a este en caso de incumplimiento de la obligación garantizada a ser pagado con el valor de los bienes en el grado de preferencia establecido por la ley.

CONTRATO ACCESORIO.

Es un contrato en oposición al principal, lo accesorio sigue la fuente de lo principal y la hipoteca como derecho real accesorio, es inseparablemente del bien principal, pero no quita la posesión.

GARANTÍA HIPOTECARIA.

Generalmente sobre inmuebles, excepción a esta regla son las embarcaciones y títulos de crédito.

La hipoteca solo puede recaer sobre bienes especialmente determinados, nunca es tácita, ni general y para producir efectos contra terceros necesita siempre de registro. Es un contrato formal y puede hipotecar él que puede enajenar.

PRENDA.

Es aquel contrato por el cual el deudor o un tercero entrega una cosa mueble al acreedor para garantizarle el cumplimiento de la obligación y su preferencia en el pago, quedando el acreedor obligado a devolver la cosa si el deudor cumple oportunamente.

CONTRATO ACCESORIO.

Es una afectación a un derecho real sobre un bien mueble enajenable para garantizar el cumplimiento de una obligación y preferencia en el pago.



FORMALIZACIÓN.

No se perfecciona el contrato con el simple consentimiento, es necesaria la entrega de la prenda y puede ser esta entrega real o jurídica.

Es formal y debe constar por escrito e inscribirse en el registro para que a partir de su fecha surta efectos contra terceros.

La prenda se constituye en materia de comercio (y aquí se incluyen las operaciones bancarias para la entrega al acreedor de los bienes o títulos de crédito si estos son al portador o por el endoso y entrega, si se trata de títulos nominativos. Además esta constituida por depósito en poder de un tercero y a disposición del acreedor.

FIDEICOMISO.

La institución fiduciaria es esencialmente una persona moral que cumple un encargo dado por otro a beneficio de un tercero, generalmente una institución financiera.

En virtud del Art. 346 de la Ley Gral. De Títulos y Operaciones de crédito el fideicomitente destina ciertos bienes a un fin lícito determinado, encomendado la realización de ese fin a una institución fiduciaria.

Jurídicamente requiere una afectación patrimonial aun fin que lo distingue de un mandato aún irrevocable.

Las clasificaciones de fideicomiso mas utilizadas por empresas de factoraje son: Garantía para el pago de pasivos, aforos en garantía reales, garantías en contrato a distribuidores.

FIANZA.

Es el contrato destinado a proteger al acreedor de la insolvencia del deudor. Contrato por el que una persona, llamada fiador, se compromete con el acreedor a pagar por el deudor, si este no lo hace. La fianza puede constituirse con el consentimiento del deudor, sin su consentimiento y contra su voluntad. Es un contrato accesorio y el fiador no es parte del contrato de fianza. Este contrato permite manifestar verbalmente.



AVAL.

El aval es la persona física mediante el que se garantiza en todo o en parte el pago de un título de crédito o de la obligación convenida en una letra de cambio, pagare o cheque. El aval o avales deben constatar en el documento o en hoja que le adhiera y se expresara con la fórmula "por aval" u otro equivalente. Para que un cónyuge sea aval y/o fiador de su consorte, o para que se obligue solidariamente con el en asuntos que sean de interés exclusivo de éste, se requerirá de autorización judicial. En el caso de personas morales que otorgan avales se requerirá facultades expresas para ello: las cuales se ubican dentro de su objeto social en la escritura constitutiva correspondiente.

El avalista ideal, no es el que simplemente tiene en su patrimonio bienes suficientes, sino que además debe tener capacidad de pagar por liquidez y solvencia moral (integridad).

FUENTES DE FONDEO AUTORIZADAS A LAS EMPRESAS DE FACTORAJE EN MÉXICO.

Las empresas de factoraje en México satisfacen sus necesidades de capital de trabajo o de fondeo de sus operaciones, mediante siete fuentes autorizadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, las cuales son; factoraje sindicado, refactoraje, papel comercial, pagarés financieros, obligaciones, obligaciones subordinadas y préstamos bancarios, las que se explican brevemente a continuación.

FACTORAJE SINDICADO.

En muchas ocasiones, empresas de gobierno principalmente, hacen operaciones de factoraje muy grandes que exceden todos los límites de capital contable que establecen las autoridades para las empresas de factoraje (también se da con grandes empresas privadas). Estas razones las realizan principalmente para hacer parecer que los números de la empresa están bien o para que la empresa este dentro del presupuesto establecido por el congreso. Para lograr esto, la operación debe ser sin recurso para la gran empresa.

La Secretaria de Hacienda y Crédito Público, autoriza para casos extraordinarios, que las empresas de factoraje financiero excedan los límites establecidos en el artículo 45-Q de la LGOAAC.



Como son operaciones en las que participa un gran número de empresas de factoraje, siempre existe la figura de un factoraje líder del sindicato o sindicador y los factorajes subordinados y los factorajes o sindicados.

El factoraje sindicador, es quien tiene la responsabilidad de negociar con la gran empresa los términos del descuento y solicitar a la SHCP la autorización extraordinaria para todos los factorajes que participan en la operación.

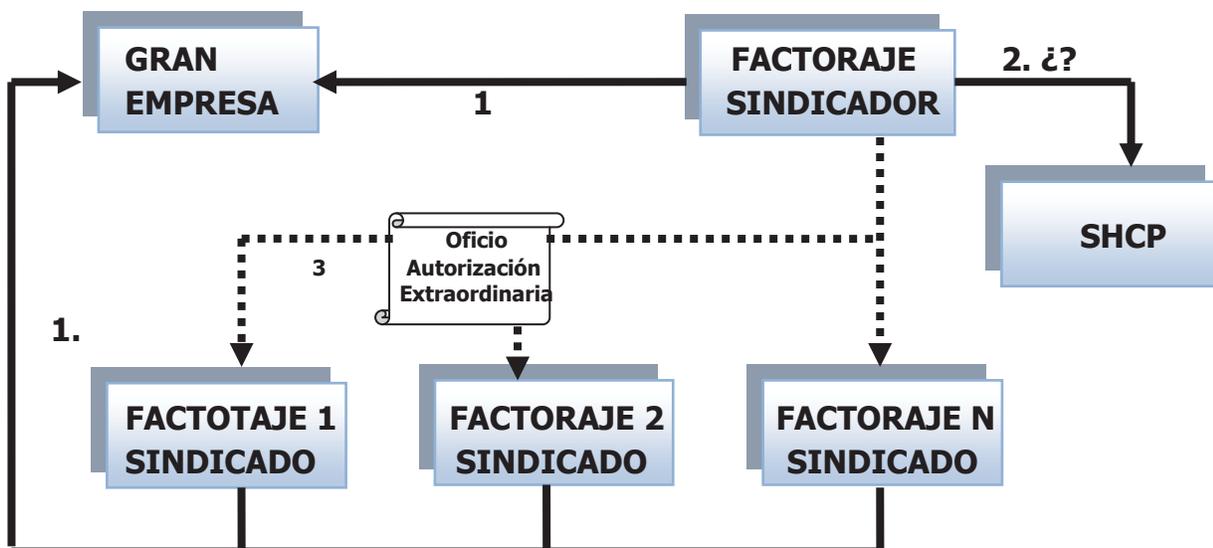
La operación se puede hacer de dos formas:

La primera, donde se firma un contrato de cobranza delegada o directa entre todas las empresas de factoraje con la gran empresa y donde la tasa de descuento es igual para todos.

La segunda, donde el factoraje sindicador compra toda la cartera a la empresa de gobierno y posteriormente hace un refactoraje con el resto de las empresas de factoraje sindicadas. En este caso, normalmente el factoraje sindicador se queda con un diferencial adicional.

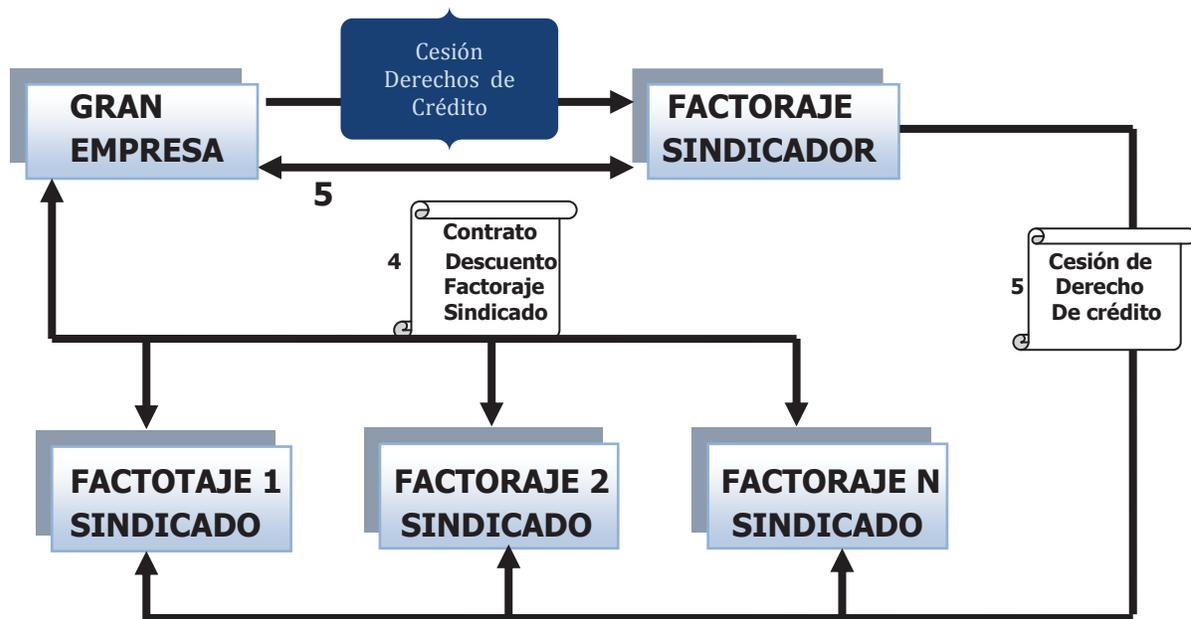
El factoraje sindicador puede conseguir un fondeo especial para todos los factorajes sindicados o estos últimos podrán conseguir el fondeo por su cuenta.

El esquema gráfico, se ve de la siguiente manera:



Fuente (Francisco Arteaga G. v. ESTUDIO PRACTICO SOBRE EL FACTORAJE FINANCIERO)

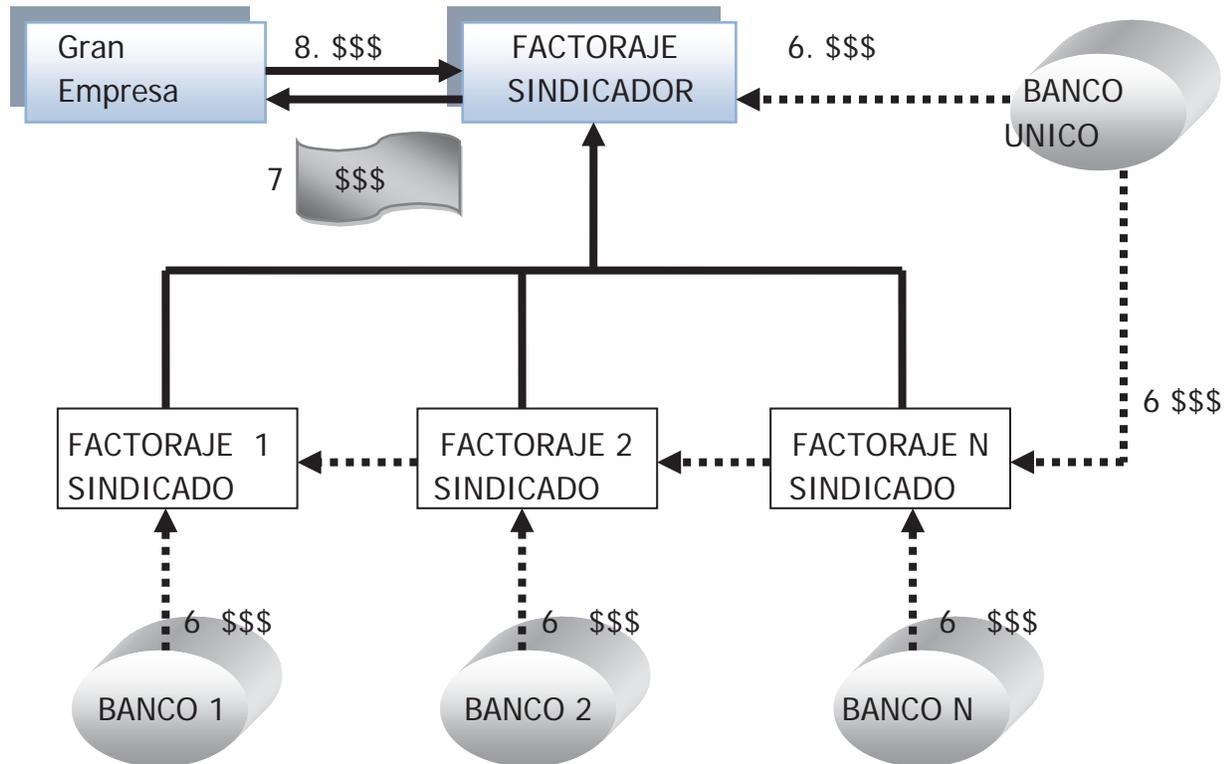
- 1.- Cada uno de los factores autoriza una línea de cobranza delegada o directa a la gran empresa.
- 2.- El factoraje sindicador solicita una autorización a la SHCP para exceder los riesgos por cliente de cada factoraje.
- 3.- La SHCP da su autorización con un oficio y lo envía a todos los factorajes sindicados a través del factoraje sindicador.



Fuente (Francisco Arteaga G. v. *ESTUDIO PRACTICO SOBRE EL FACTORAJE FINANCIERO*)

- 4.- Se firma un contrato de descuento sindicado
- 5.- La gran empresa cede su cartera de derechos de crédito sin recurso al factoraje sindicador y este a su vez a los factorajes sindicados (refactoraje) o;
La gran empresa cede su cartera de derechos de crédito sin recurso a todos los factorajes en el sindicato.

Firmado el contrato de factoraje sindicado, se realiza la operación:



Fuente (Francisco Arteaga G. v. *ESTUDIO PRACTICO SOBRE EL FACTORAJE FINANCIERO*)

6.- Un solo banco puede fondear toda la operación coordinado por el factoraje sindicador.

Cada factoraje sindicado puede tomar el fondeo del banco de su preferencia si así lo desea.

7.- la gran empresa recibe el total del financiamiento menos el descuento a través del factoraje sindicador. Este a su vez, recibió los fondos de cada uno de los factorajes sindicados.

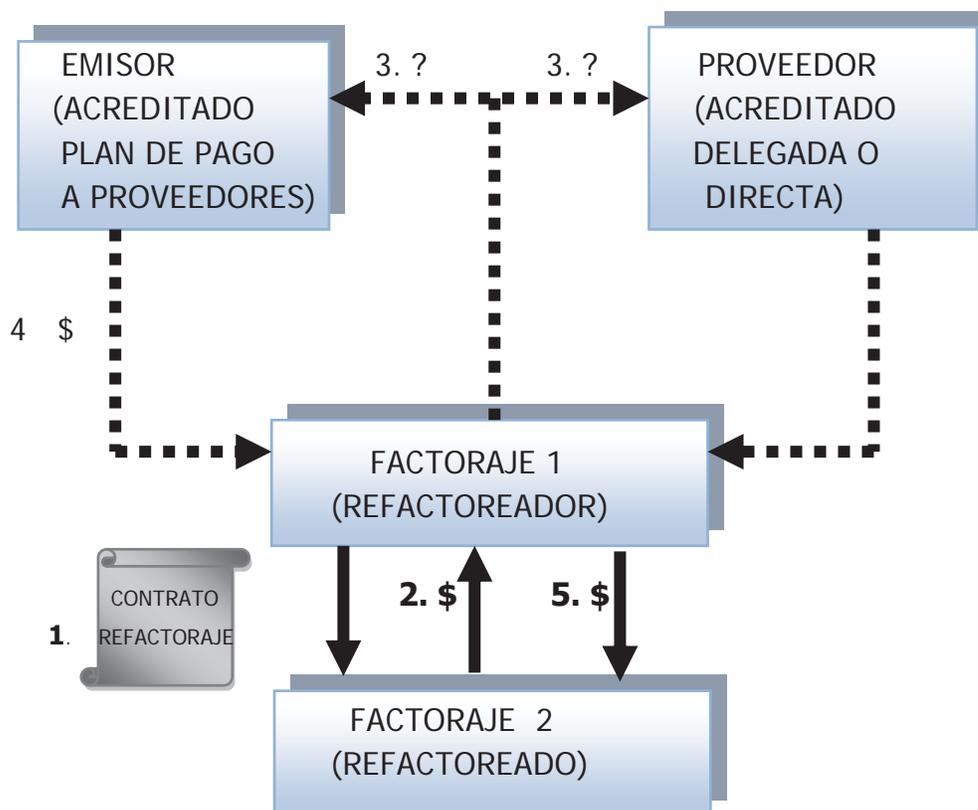
8.- Al vencimiento de la operación la gran empresa paga el total de la cartera al sindicador quien a su vez transmite lo que le corresponde a cada sindicato.



REFACTORAJE.

Refactoraje significa que el factoraje que compró un derecho de crédito, lo vuelve a descontar con otra empresa de factoraje, institución financiera o banco de fomento que le sea permitido, pudiendo ser con o sin recurso.

Si la operación es con recurso, el factoraje que toma el refactoraje puede realizar la cobranza o se le puede “delegar” al factoraje que hizo la operación, quien al posterior vencimiento, deberá transmitir el pago del factoraje que tomo el refactoraje.



Fuente (Francisco Arteaga G. v. *ESTUDIO PRACTICO SOBRE EL FACTORAJE FINANCIERO*)

1.- El factoraje 1 con exceso en cartera, refactora parte de su posición con el factoraje 2, firmando únicamente un contrato. El factoraje 1 es depositario de los derechos de crédito del factoraje 2.

2.- El factoraje 2 le aplica un descuento (de acuerdo con el plazo por vencer y las tasas vigentes) y le paga al factoraje 1.



- 3.- El factoraje 1 cobra con su cliente acreditado, cualquiera que este sea.
- 4.- El acreditado paga al vencimiento el total de la cartera al factoraje 1.
- 5.- El factoraje 1 paga al factoraje 2 la parte de la cartera que le corresponde.

PREGUNTA: ¿Que sentido tiene hacer una operación de refactoraje con recurso, si esto implica riesgo para el factoraje que hace la operación?, Finalmente sigue siendo una contingencia y nuestra responsabilidad.

RESPUESTA: Si es una contingencia, pero con otra empresa de factoraje en lugar de una empresa acreditada cuyo riesgo alcanzo nuestro capital contable. Para efectos del límite que ponen las autoridades, es otro riesgo (a no ser que tengan accionistas comunes con la empresa acreditada).

Por otro lado, es una forma de conseguir fondeo con otra empresa de factoraje. En ocasiones, cuando el crédito bancario esta muy limitado, se recurre a fondeo con otras empresas de factoraje que tienen líneas de crédito disponibles con otros bancos.

PAPEL COMERCIAL.

Son pagarés emitidos por sociedades mercantiles cuyo destino es financiar las necesidades de capital de trabajo de quien los emite, por lo que su plazo puede estar entre los siete y los trescientos sesenta días; que no cuenta con una garantía específica, por lo que es la solvencia económica y el prestigio de la empresa colocadora la que los respalda, aun cuando en algunas ocasiones son avalados por una institución bancaria y dado que se colocan entre el publico inversionista a tasa de descuento, su rendimiento se determina por el diferencial entre el precio al que se adquiere y al que se vende.

(Fuente: MONEDA, BANCA Y MERCADOS FINANCIEROS)

El papel comercial es una opción de financiamiento a corto plazo que apoya el capital de trabajo de las empresas.

Esta reglamentado en la circular 10-118, expedida por la Comisión Nacional de Valores.



- **Características**

| | |
|------------------|---|
| Título | Pagaré denominado en Moneda Nacional. |
| Línea de crédito | Se autoriza por un año, mínimo 28 días. |
| Monto | De acuerdo a la capacidad de endeudamiento a corto plazo de la empresa solicitante. |
| Tasa | De acuerdo a las condiciones de mercado se fija un sobre tasa en puntos, sobre una tasa base o de referencia (a descuento). |

- **Depósito en papel gubernamental**

Son inversiones en pesos para personas físicas o morales a través de papel emitido por el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos exento de impuesto, los plazos tradicionales son de siete a trescientos sesenta días.

La legislación de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito previa a julio de 1993, imponía a las empresas del factoraje financiero la condición de un depósito en papel gubernamental de un 30%, lo que encarecía este instrumento. A partir de las reformas a esta legislación en la fecha antes mencionada, dicho depósito no es necesario, siempre y cuando este sea calificado por institución autorizada.

La forma de colocar el papel comercial por una empresa de factoraje es mediante oferta pública en la Bolsa Mexicana de valores. El riesgo que asume el inversionista depende de la solidez de la empresa emisora, ya que no hay garantía específica, el inversionista podrá conocer el grado de riesgo, conforme al dictamen de una institución calificadora. Los posibles adquirientes de estas emisiones son: instituciones de crédito, seguros, fianza, sociedades de inversión y sociedades de renta fija. El valor nominal de cada título puede ser de 1,000 pesos o sus múltiplos (solo moneda nacional).

PAGARÉS FINANCIEROS.

Son títulos de crédito emitidos por empresas de factoraje financiero o de arrendamiento financiero, cuyo destino es obtener financiamiento que respalde su operación a mediano plazo, por lo que su plazo puede ser entre uno o tres años, que se garantizan ya sea en forma quirografario o fiduciaria y que pagan un rendimiento basado en una tasa de referencia, mas un premio diferencial.

(Fuente: MONEDA, BANCA Y MERCADOS FINANCIEROS)



- **Características de los pagarés financieros**

| | |
|------------------|---|
| Línea de crédito | Plazo menor a un año, ni mayor de tres años. |
| Tasa | Pueden emitirse en diversas modalidades: <ul style="list-style-type: none">- Tasa nominal.- Tasa real.- Tasa indicada al tipo de cambio libre de los E.U.A. |

La forma de colocar los pagarés financieros al igual que el papel comercial es mediante oferta pública, el riesgo que asume el inversionista es conforme al dictamen de una institución calificadoradora de valores. Los posibles adquirentes son: personas físicas, personas morales nacionales o extranjeras, inversionistas institucionales de acuerdo con su régimen jurídico, intermediarios casa de bolsa y sociedad de renta fija.

OBLIGACIONES

Es un título de crédito en masa por una sociedad anónima, con objeto de obtener un empréstito generalmente a mediano y largo plazo, y que otorga a sus tenedores derechos representativos de una parte alícuota del monto total de crédito.

Es una participación individual de un crédito colectivo a cargo de una sociedad anónima (Empresa Emisora). Son instrumentos empresariales cuyas características son las siguientes:

- **Características**

| | |
|---------------------|--|
| Plazo de la emisión | La ley no estipula plazos, generalmente de tres a Ocho años. |
| Periodo de gracia | Es el lapso de tiempo en el que solamente se Realizan los pagos por concepto de intereses Y su duración no va mas allá de la mitad de la Vida de la emisión. |
| Tasa | Se puede emitir las siguientes modalidades: <ul style="list-style-type: none">-Tasa nominal.-Tasa real.-Tasa indicada al tipo de cambio libre de los E.U |



Las obligaciones financieras pueden ser de tipo quirografarias, hipotecarias y convertibles en acciones.

La forma de colocar las obligaciones es mediante oferta pública, el riesgo que asume el inversionista depende de las garantías que respalden la emisión. Los posibles adquirentes son: personas físicas, personas morales nacionales o extranjeras, inversionistas institucionales de acuerdo con su régimen jurídico, intermediarios casa de bolsa y sociedad de renta fija.

OBLIGACIONES SUBORDINADAS.

Son títulos emitidos, previa autorización del Banco de México, representativos de un crédito colectivo a cargo de una institución de crédito, arrendadora financiera o empresa de factoraje financiero, cuya amortización se hará a prorrata, después de cubrir todas las deudas de la sociedad y preferentes solo en relación al pago a los accionistas o tenedores de certificados de aportación patrimonial de la misma institución.

Las obligaciones subordinadas pueden ser colocadas mediante oferta pública, estos títulos representan un grado de riesgo respecto a otros instrumentos emitidos por entidades financieras, ya que son pagados con preferencia solo respecto de los accionistas tenedores de certificados de aportación patrimonial. Los posibles adquirentes son: personas físicas, nacionales o extranjeras, persona morales, nacionales o extranjeras, inversionistas institucionales de acuerdo a su régimen jurídico. EL valor nominal de estos títulos puede ser de 100.00 pesos o sus múltiplos (en moneda nacional o extranjera).

PRÉSTAMO BANCARIO.

Es aquel que otorga directamente el banco a la empresa de factoraje, normalmente a través de una línea de crédito aprobado por los Comités respectivos. Estos prestamos se documentan generalmente en títulos de crédito con alguna garantía adicional, la mas común es la garantía prendaria de las mismas cuentas por cobrar de la operación que realizo la empresa de factoraje.

En el siguiente capitulo se explica la metodología utilizada para obtener información relevante de la empresa de factoraje que permita caracterizar el mercado de factoraje en México y detectar las necesidades de fondeo.



DOCUMENTACION REQUERIDA PARA LA SOLICITUD DE SERVICIOS FINANCIEROS DE FACTORAJE.

A continuación se presentara una lista de requisitos que se debe cumplir para solicitar una línea de crédito para obtener financiamiento a través del factoraje financiero.

PERSONAS FISICAS Y MORALES

1.- Alta ante la SHCP (como persona moral o física) y copia de la cedula de identificación fiscal.

2.- RFC (registro federal de contribuyentes).

3.- Acta constitutiva con:

Reformas y poderes para actos de dominio, suscripción de títulos y operaciones de crédito y actos de administración (con sus últimas reformas y con copia certificada ante notario público).

4.- Proporcionar datos de inscripción en el RPPC (Registro Publico de la Propiedad y del Comercio.

5.- Los datos de inscripción de los bienes inmuebles a nombre de la empresa.

6.- En caso de tener créditos refaccionarios de avió, de habilitación, hipotecario de cualquier índole se deberá presentar el contrato celebrado.



CAPITULO IV



SECTORES DONDE SE APLICÓ LAS ENTREVISTAS.

Sectores donde se llevó a cabo las entrevistas se realizó, en diversos casos como son: empresas industriales, manufactureras y comerciales por lo que la información del presente estudio será conocer la situación actual del mercado de servicio de factoraje financiero.

DETERMINACIÓN DE LAS ENTREVISTAS.

En primera instancia se estimó que los niveles de confiabilidad deseados podrían ser alcanzados con un rango de 20 empresas, así que, se aplicó el cuestionario antes mencionado como guía para entrevista, a la relación de empresas que se muestra en el anexo 2.



RESULTADOS

De acuerdo a los resultados obtenidos podemos observar que el 65% de empresas entrevistadas conocen el sistema de factoraje financiero y tienen algún grado de participación en los diferentes sectores.

Las empresas entrevistadas, todas son de esta ciudad de Morelia, la mayoría en la colonia ciudad industrial. El número de empleados que manejan va de acuerdo al tamaño de la empresa

Empresas entrevistadas por sector:

| SECTOR | Nº DE EMPRESAS |
|-------------|----------------|
| Industrial | 15 |
| Comercial | 3 |
| De servicio | 2 |

NUMERO DE EMPRESAS DE ACUERDO A SU TAMAÑO QUE FUERON ENTREVISTADOS

| SECTOR | TAMAÑO DE LA EMPRESA | | | |
|--------------|----------------------|---------|---------|--------|
| | MICRO | PEQUEÑA | MEDIANA | GRANDE |
| Industrial | 5 | 7 | . | 3 |
| Comercial | 2 | 1 | | |
| De servicios | 1 | 1 | | |

No conocen el sistema de factoraje financiero

| SECTOR | Nº DE EMPRESAS |
|-------------|----------------|
| Industrial | 5 |
| Comercial | 1 |
| De servicio | 1% |



Si conocen el sistema de factoraje financiero

| SECTOR | Nº DE EMPRESAS |
|--------------------|-----------------------|
| Industrial | 10% |
| Comercial | 2% |
| De servicio | 1% |

Fuente: Propio con datos del resultado de las entrevistas.

Para las empresas que si utilizan el sistema de factoraje, se encontró que gran parte de sus facturas se cobra directamente con los clientes deudores en la fecha acordada y solo una parte muy pequeña se lleva a las empresas de factoraje financiero. La tasa de interés mensual (promedio) que manejan las empresas de factoraje según las entrevistas es de **4.5 %** aproximadamente.

Para los que tienen algún tipo de financiamiento son adquiridos a través de instituciones bancarias o aportaciones de los socios y propietarios.

| Sector | Porcentaje de operación |
|--------------------|--------------------------------|
| Industrial | 13% |
| Comercial | 6% |
| De servicio | 1% |

PLAZOS POR OPERACIÓN.

La naturaleza de la actividad de las empresas de factoraje obliga a mantener plazos muy cortos de financiamiento, pues una de sus funciones es minimizar los días que se detiene el flujo de efectivo de las “cuentas por cobrar” de sus clientes esto es 30, 60, 90 o 180 días, logrando mayor dinamismo en la empresa para poder cubrir sus compromisos.

El **plazo promedio** de todos los productos y servicios que ofrecen las empresas de factoraje es de **69 días**, *sin embargo el 23.3% de los productos o servicios tienen un plazo mayor o igual a 32 días, 49.9% entre 45 a 65 días y el restante 26.8% plazos entre 90 hasta 180 días.*



COBERTURA DE LA OPERACIÓN.

La cobertura natural en una operación de factoraje es la cuenta por cobrar, representada por un pagaré o por un documento mediante el cual el deudor (empresa a la que se establece la línea de crédito) se compromete a realizar el pago por el servicio o mercancía(s) recibida(s). El 60% de las empresas de factoraje argumentaron no solicitar garantías adicionales a la cobertura natural y el 40% restante solo las solicita en situaciones donde el riesgo que perciben e la operación es muy grande.

Indicadores financieros de acuerdo a la cobertura de operación del mercado de factoraje

INDICE DE COBERTURA

| | DIC. | SEP. | DIC |
|------------------------------------|--------------|---------------|---------------|
| | 2007 | 2008 | 2008 |
| TOTAL | 84.10 | 112.52 | 103.21 |
| GE CAPITAL FACTORING | 100.04 | 100.04 | 100.04 |
| FACTORAJE FINANCIERO AFIRME | 66.54 | 135.68 | 106.95 |
| FACTORAJE MIFEL | 141.03 | 112.30 | 195.47 |

Fuente (www.ondusef.gob.mx)

INDICES DE MOROSIDAD

| | DIC. | SEP. | DIC. |
|------------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| | 2007 | 2008 | 2008 |
| Total | 1.19 | 1.15 | 2.02 |
| GE capital Factoring | 0.89 | 1.62 | 3.08 |
| Factoraje Financiero Afirme | 3.75 | 1.31 | 2.28 |
| Factoraje Mifel | 0.10 | 0.03 | 0.03 |

Fuente (www.ondusef.gob.mx)

CONTINGENCIAS.

Algunas de las empresas comentaron que cuando tienen problemas financieros como para cubrir sus compromisos como pago a proveedores acuden a



instituciones como la Nacional Monte de Piedad a empeñar un bien ya que muchos de sus clientes pagan algunos días después de la fecha acordada. Se puede observar que efectivamente aun a la fecha falta mucha información sobre este tema del factoraje financiero.

DEMANDA POTENCIAL.

La demanda potencial detectada para los sectores industrial, comercial y de servicio se obtuvo de manera directa con las empresas entrevistadas. En el momento de realizar las entrevistas alguna de las empresas visitadas expresaron tener interés en obtener más información sobre las operaciones de factoraje en los sectores antes mencionados.

MARCO LEGAL

Las leyes, reglas y circulares que regulan esta actividad específicamente, son las siguientes:

- ✚ Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.
- ✚ Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (LGOAAC) Capítulo III Bis desde el artículo 45-A hasta el artículo 45-T.
- ✚ Reglas para la operación de empresas de factoraje financiero (Emitidas en el Diario Oficial de la Federación del 16 de enero de 1991).
- ✚ Circulares del Banco de México.



CAPITULO V



ANEXO 1

DISEÑO DEL CUESTIONARIO APLICADAS A LAS EMPRESAS ENTREVISTADAS.

Diseño y contenido temático del cuestionario es el siguiente:

- I. Nombre y características principales de la empresa.
- II. Productos y servicios que ofrece.
- III. Fuentes de financiamiento.
- IV. Nombres y firmas de los entrevistados

El cuestionario utilizado se presenta en las siguientes páginas.

OBJETIVO: Identificar el grado de operación del factoraje financiero en la actualidad.

1.- ¿Nombre de la empresa?

2.- ¿Giro de la empresa?

3.- Domicilio fiscal

Colonia: _____ Teléfono: _____

Localidad: _____ C.P.: _____

4.- ¿Año de inicio de operaciones?

5.- ¿De que tamaño es la empresa?

- a) Microempresa
- b) Pequeña
- c) Mediana
- d) Grande



6.- ¿Cuántos empleados tiene?

7.- ¿Tiene algún tipo de financiamiento?

- a) SI
 - b) NO
- Cuales

8.- ¿Cuál es la tasa de interés que paga por el financiamiento? (Aproximado)

- a) _____ %

9.- ¿Sabe usted que puede tener financiamiento a través de la venta de sus cuentas por cobrar a clientes? (cesión de derechos).

- a) Si
- b) No

10.- ¿Conoce usted el sistema de factoraje financiero?

(Si responde que **no** pase a la pregunta 14)

- a) Si
- b) No

11.- ¿Sabe usted de las ventajas que le pueden dar este tipo de financiamiento?

- a) Si
- b) No

12.- ¿Utilizo alguna vez este tipo de financiamiento? Si No

13.- ¿Cuándo lo utilizo por última vez?

14.- ¿Le gustaría conocer más de esta forma de financiamiento?

| NOMBRE | CARGO QUE OCUPA EN LA EMPRESA | FIRMA |
|--------|-------------------------------|-------|
| | | |



ANEXO 2

Relación de Empresas que fueron entrevistados.

| GS ALIMENTOS DE MEXICO, SA DE CV. | | |
|--|------------------------------|---------------------|
| GIRO DE LA EMPRESA | AÑO DE INICIO DE OPERACIONES | NUMERO DE EMPLEADOS |
| Fabrica de alimentos procesados | 1994 | 120 |

| INDUSTRIAS CARI, SA DE CV. | | |
|-----------------------------------|------------------------------|---------------------|
| GIRO DE LA EMPRESA | AÑO DE INICIO DE OPERACIONES | NUMERO DE EMPLEADOS |
| Fabrica de galletas | 2003 | 30 |

| MOLINO SAN LAZARO, SA DE CV. | | |
|-------------------------------------|------------------------------|---------------------|
| GIRO DE LA EMPRESA | AÑO DE INICIO DE OPERACIONES | NUMERO DE EMPLEADOS |
| Molino de trigo | 2001 | 20 |

| CARTONERA DE MORELIA, SA DE CV. | | |
|--|------------------------------|---------------------|
| GIRO DE LA EMPRESA | AÑO DE INICIO DE OPERACIONES | NUMERO DE EMPLEADOS |
| Fabricas de laminas de cartón | 1950 | 52 |



| FAMMAQ, SA DE CV. | | |
|--|------------------------------|---------------------|
| GIRO DE LA EMPRESA | AÑO DE INICIO DE OPERACIONES | NUMERO DE EMPLEADOS |
| Diseño y reparación de maquinaria industrial | 2006 | 2 |

| MATERIALES PARA CONSTRUCCION AZTECA, SA DE CV. | | |
|---|------------------------------|---------------------|
| GIRO DE LA EMPRESA | AÑO DE INICIO DE OPERACIONES | NUMERO DE EMPLEADOS |
| Compra y venta de materiales de construcción | 1998 | 14 |

| SEAL INDUSTRIA DE MORELIA, SA DE CV. | | |
|--|------------------------------|---------------------|
| GIRO DE LA EMPRESA | AÑO DE INICIO DE OPERACIONES | NUMERO DE EMPLEADOS |
| Fabricas de naves industriales, calderas, tanques. | 1995 | |

| ANDRIZ HIDRO, SA DE CV. | | |
|--------------------------------|------------------------------|---------------------|
| GIRO DE LA EMPRESA | AÑO DE INICIO DE OPERACIONES | NUMERO DE EMPLEADOS |
| Fabricas de TURBINAS | 1981 | 220 |



| QUATUM COMPUTER, SA DE CV. | | |
|-------------------------------------|------------------------------|---------------------|
| GIRO DE LA EMPRESA | AÑO DE INICIO DE OPERACIONES | NUMERO DE EMPLEADOS |
| Compra y venta de equipo de computo | 2003 | 2 |

| PRODUCTOS NATURALES LA LIBERTAD, SA DE CV. | | |
|---|------------------------------|---------------------|
| GIRO DE LA EMPRESA | AÑO DE INICIO DE OPERACIONES | NUMERO DE EMPLEADOS |
| Elaboración y comercialización de alimentos | 1991 | 7 |

| COES CONSTRUCCION DE CONCRETOS, SA DE CV. | | |
|--|------------------------------|---------------------|
| GIRO DE LA EMPRESA | AÑO DE INICIO DE OPERACIONES | NUMERO DE EMPLEADOS |
| Fabrica y venta de concretos premezclados | 1997 | 12 |

| ANDERSI ANTONIO RAMIREZ ROBLERO | | |
|--|------------------------------|---------------------|
| GIRO DE LA EMPRESA | AÑO DE INICIO DE OPERACIONES | NUMERO DE EMPLEADOS |
| Fabrica de calentadores solares | 2003 | 3 |



| PIZARRO NAVARRO ELIZABETH | | |
|----------------------------------|------------------------------|---------------------|
| GIRO DE LA EMPRESA | AÑO DE INICIO DE OPERACIONES | NUMERO DE EMPLEADOS |
| Reparación mecánica general | 1996 | 2 |

| VOLUMEN OBRA Y TONO SA DE CV. | | |
|---|------------------------------|---------------------|
| GIRO DE LA EMPRESA | AÑO DE INICIO DE OPERACIONES | NUMERO DE EMPLEADOS |
| Compra venta de impermeabilizados, texturizados | 2002 | 2 |

| BIONAT SA DE CV. | | |
|------------------------------|------------------------------|---------------------|
| GIRO DE LA EMPRESA | AÑO DE INICIO DE OPERACIONES | NUMERO DE EMPLEADOS |
| Elaboración de fertilizantes | 2003 | 2 |

| EDITH GONZALEZ ALVAREZ | | |
|--------------------------------|------------------------------|---------------------|
| GIRO DE LA EMPRESA | AÑO DE INICIO DE OPERACIONES | NUMERO DE EMPLEADOS |
| Fabrica de productos de harina | 2004 | 2 |



| ISAIAS ANDRADE GUZMAN | | |
|------------------------------|------------------------------|---------------------|
| GIRO DE LA EMPRESA | AÑO DE INICIO DE OPERACIONES | NUMERO DE EMPLEADOS |
| Fabrica de tabicón | 1999 | 17 |

| HAYDE CORONA VEGA | | |
|----------------------------|------------------------------|---------------------|
| GIRO DE LA EMPRESA | AÑO DE INICIO DE OPERACIONES | NUMERO DE EMPLEADOS |
| Fabrica de ropa en general | 2000 | 7 |

| ROSA MARIA MARTINEZ CORTES | | |
|-----------------------------------|------------------------------|---------------------|
| GIRO DE LA EMPRESA | AÑO DE INICIO DE OPERACIONES | NUMERO DE EMPLEADOS |
| Fabrica de ropa para etiqueta | 1996 | 12 |

| SALVADOR LUNA GARCIA | | |
|--------------------------------|------------------------------|---------------------|
| GIRO DE LA EMPRESA | AÑO DE INICIO DE OPERACIONES | NUMERO DE EMPLEADOS |
| Fabrica de productos de harina | 2005 | 1 |



CAPITULO VI



CONCLUSIONES

Después de conocer un poco del sistema de factoraje financiero su comportamiento a través de los años, los beneficios que se obtiene para quienes hacen uso de este sistema podemos decir que es una buena opción para las empresas siempre y cuando se acuerde una buena tasa de interés que beneficie tanto a los que venden sus facturas como para quienes lo compran.

En el resultado obtenido por las empresas entrevistadas se pudo observar que el sistema de factoraje financiero es utilizado en una parte importante de sus documentos por cobrar no podemos decir con exactitud cual es el porcentaje que utilizan pero de acuerdo a las entrevistas realizadas podemos decir que hay un promedio de cartera operativa para con los factores de 20 a 30 por ciento de sus documentos.

Se considera que algunas de las empresas de factoraje que actualmente existen en México tienen una situación financiera estable y una buena recuperación de su cartera observándose índices de morosidad menores, la cual solo se observa en los mejores bancos.

El factoraje, a pesar de que actualmente no esta en su mejor momento, es un producto que permite a las empresas eficientar sus cobranzas. No solo se debe ver como una forma de financiamiento, si no como un verdadero apoyo de cobranza que le permita al cedente mejorar sus índices de rotación de cartera y reducir su cartera vencida. Es un verdadero aliado que ayuda a reducir la estructura de personal de los departamentos de cobranza y enfocar todos los esfuerzos de los vendedores, solamente a vender.



BIBLIOGRAFIA

ESTUDIO PRACTICO SOBRE EL FACTORAJE FINANCIERO

(El que no cobra no vende)

Autor: Ing. Francisco Arteaga G.V

Editorial: ISEF.

Primera edición marzo 2005

Primera reimpresión Enero 2005

SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

Autores:

Eduardo Villegas Hernández

Rosa María Ortega Ochoa

Mc Graw-Hill

Primera edición

DICCIONARIOS DE MERCADOS FINANCIEROS

José Heras

Segunda edición Febrero 2001

Edición Gestión 2000

MERCADOS FINANCIEROS Y ESTRATÉGICA EMPRESARIAL

Autores:

Mark Grinblatt

Sheridan Titman

Mc Graw-Hill

Segundo edición

CRÉDITOS Y COBRANZAS

Autor: Dr. Salvador Mercado H.

Derechos reservados 2003 respecto ala primera edición por MACCHI GRUPO

EDITOR DE MEXICO SA DE CV

MONEDA, BANCA Y MERCADOS FINANCIEROS

Autor: Ernesto Ramírez Solano

Primera edición 2001

Pearson educación de México SA de CV



MERCADO DE VALORES PARA EMPRESAS MEDIANAS Y PEQUEÑAS
INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PUBLICOS

PAGINA web.shcp.gob.mx

PAGINA web.www.nafin.com.mx

PAGINA web.www.factoraje.com.mx

PAGINA web. www.amefac.com factoring

PAGINA web. www.cnbv.gob.mx/estadistica

PAGINA web.www.afirme.com.mx

PAGINA web.www.condusef.gob.mx

PAGINA web.www.sipres.condusef.gob.mx

PAGINA Web.www.banamex.com.mx

PAGINA Web.www.inbursa.com.mx